



Éste es un número doble, correspondiente a julio y agosto, del Observatorio de las Ideas. El momento es importante, sobre todo porque se ha despejado la repetición de las elecciones en España –aunque no con la claridad suficiente para saber qué es lo que ocurrirá en los próximos años– y porque la victoria del Brexit en el referéndum británico abre, o agrava, la incertidumbre sobre los futuribles de la Unión Europea: ¿más flexible, menos integrada, o más imperial como sugiere uno de los libros que resumimos, de Josep María Colomer?

Como primera idea derivada de una investigación sobresaliente, aportamos un estudio sobre el caso irlandés que llega a unas conclusiones algo a contracorriente, e importantes también para España, donde el sector exportador ha sido relevante en la salida de la crisis: el *marketing* y el posicionamiento del producto pesan más, a la hora de venderlo en otros mercados, que su precio o que la trayectoria pasada de la empresa.

Un segundo *paper* pone de manifiesto la otra crisis, la de los medios de comunicación, no ya por la situación económica general y de la publicidad tradicional, sino por efecto del plagio, el «cortapega» de información por muchos medios *online*. Esto lleva a la reducción de la producción de información original, en detrimento de los estándares de control democrático.

Seguidamente reseñamos el ya mencionado y oportuno libro de Josep María Colomer sobre Europa. En segundo lugar, recogemos uno de los ensayos más citados recientemente, el de Branko Milanovi sobre la desigualdad global, que sostiene, basándose en datos originales, que la disparidad económica entre países o regiones se está reduciendo, para dar paso a una mayor brecha en el seno de las sociedades. Otro del que se está hablando mucho, ante la falta de crecimiento de competitividad de la economía de Estados Unidos (y por extensión la europea), es el de Robert J. Gordon. La cuarta nota aborda un tema menos habitual: la relación entre el poder de un país y su control de los metales raros, esenciales en productos derivados de las nuevas tecnologías.

Como ideas de desarrollo más corto hemos optado por seis, que tratan respectivamente sobre las monedas virtuales como el bitc oin; la subestimación de la futura demanda de energía; la fuerza de los vínculos débiles en las redes sociales; el mal negocio de los juegos olímpicos, cuando se van a celebrar los de Río de Janeiro; una nueva forma de medir la economía sumergida a través de los créditos bancarios, y un estudio sobre cómo el privilegio puede subsistir a muy largo plazo.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



EXPORTAR: EL MARKETING Y EL PRODUCTO CUENTAN MÁS QUE EL PRECIO

ARTÍCULO ORIGINAL: Doireann Fitzgerald, Stefanie Haller y Yaniv Yedid-Levi.

RESUMEN Y COMENTARIO: Marc Badia-Miró.

SÍNTESIS: La conquista de nuevos mercados depende más de la capacidad de inversión de una empresa en mercadotecnia y posicionamiento del producto que del precio de éste.

El caso irlandés muestra que han perdido peso algunos factores de oferta, como la estructura de precios y de costes o el posicionamiento previo en el mercado. La trayectoria de una compañía, incluso con una posición dominante a sus espaldas, no determina un buen comportamiento exportador presente ni futuro.

EL PLAGIO ONLINE ACABA CON LA PRODUCCION DE INFORMACIÓN ORIGINAL

ARTÍCULO ORIGINAL: Julia Cagé, Nicolas Hervé y Marie-Luce Viaud.

RESUMEN Y COMENTARIO: Soledad Gallego-Díaz.

SÍNTESIS: Dados los costes de producir información propia, el «cortapega» de publicaciones *online* puede llevar a su grave disminución.

Si no se crean incentivos para frenar o desincentivar el plagio y fomentar las noticias propias, éstas pueden reducirse, en detrimento de la vigilancia a las autoridades públicas. Los autores proponen desarrollar muros de pago, nuevos modelos de *copyright* y subsidios directos estatales.

| LIBROS |

EUROPA COMO IMPERIO. *The European Empire*, de Josep María Colomer.

DESIGUALDAD GLOBAL. *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*, de Branko Milanović.

ASCENSO Y CAÍDA DEL CRECIMIENTO AMERICANO. *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*, de Robert J. Gordon.

PODER Y METALES RAROS. *The Elements of Power: Gadgets, Guns, and the Struggle for a Sustainable Future in the Rare Metal Age*, de David S. Abraham.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

MONEDAS VIRTUALES. Equipo de investigación del FMI. Su desarrollo, como demuestra el bitcoin, es inevitable, con numerosos beneficios, pero también riesgos. Requerirán regulación.



| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

SUBESTIMACIÓN DE LA DEMANDA FUTURA DE ENERGÍA. Paul Gertler, Orié Shelef, Catherine Wolfram y Alan Fuchs. Se debe a un modelo incorrecto de previsión de la demanda de bienes duraderos de las familias en algunas economías emergentes.

REDES SOCIALES: LA FUERZA RELATIVA DE LOS VÍNCULOS DÉBILES. Sinan Aral. La amplitud de la información adquirida en una red social depende no sólo de que se establezcan vínculos débiles o fuertes entre sus usuarios, sino del contexto informacional en el que se generan dichas conexiones.

LOS JUEGOS OLÍMPICOS SON UNA MALA APUESTA. Victor A. Matheson y Robert A. Baade. Las ciudades que los organizan harían mejor en emplear su dinero en otros fines.

MEDIR LA ECONOMÍA SUMERGIDA A TRAVÉS DEL CRÉDITO BANCARIO. Nikolaos Artavanis, Adair Morse y Margarita Tsoutoura. Los bancos griegos, por ejemplo, pueden tener mejor información sobre la renta real y los activos de sus clientes que las autoridades fiscales.

LA PERSISTENCIA DEL PRIVILEGIO A MUY LARGO PLAZO. Guglielmo Barone y Sauro Mocetti. Un estudio sobre Florencia entre 1427 y 2011 refleja una sorprendente persistencia del estatus socioeconómico, el ingreso y la riqueza a lo largo de varios siglos.

EXPORTAR: EL MARKETING Y EL PRODUCTO CUENTAN MÁS QUE EL PRECIO

- **Publicación:** «How Exporters Grow», *NBER Working paper series* 21935, enero de 2016.
- **Doireann Fitzgerald** es investigadora sénior en el Banco de la Reserva Federal de Minneapolis (EEUU); **Stefanie Haller** es lectora en el *University College* de Dublín (Irlanda), y **Yaniv Yedid-Levi** es catedrático adjunto en la Universidad de British Columbia (Canadá).

LA IDEA

Resumen: La intensidad de la expansión de las exportaciones en nuevos mercados depende de la capacidad que tengan las empresas para responder a factores de demanda mediante inversión en mercadotecnia y posicionamiento del producto, más que de su precio.

El artículo se centra en el estudio de los factores determinantes del comportamiento de las exportaciones de las empresas, a partir de una base de microdatos de las compañías irlandesas en el período 1996-2009. Concluye que el éxito a este respecto está vinculado a factores estrechamente relacionados con el comportamiento de la demanda. Así, aparecerán como relevantes las actuaciones en *marketing* y posicionamiento de mercado, sobre todo cuando las decisiones de inversión en este campo sean tomadas por las empresas en los períodos iniciales de la entrada de nuevos productos en los mercados que se quieren conquistar (especialmente durante los cinco primeros años).

De manera complementaria, este trabajo también muestra el impacto reducido o nulo que tienen, en el comportamiento de las ventas, algunos factores de oferta tradicionalmente de gran peso, como los precios, la estructura de costes o el posicionamiento previo en el mercado. De hecho, uno de los resultados relevantes indica que el precio inicial de un producto exportado no determina su posterior éxito, que ha de buscarse en otras causas. Es doblemente importante. Primero, porque desplaza a un segundo plano el comportamiento de los factores de oferta, y segundo, porque de él se desprende la necesidad que tendrán las compañías de adoptar actitudes activas a la hora de mantener su posición de mercado. Es clave entender que la trayectoria de una empresa –y el hecho de que haya tenido una posición dominante– no asegura un buen comportamiento exportador presente o futuro.

Por el contrario, sí es relevante para una trayectoria empresarial exitosa (y, como hemos indicado, también para la obtención de importantes beneficios) el hecho de que se haya conseguido una importante cantidad de ventas durante los primeros años de entrada del producto en el nuevo mercado. Estas ventas iniciales elevadas serán la base sobre la cual se conseguirá una evolución futura positiva tanto en unidades vendidas como en beneficios.

En resumen, y ligado a la falta de significancia de los factores de oferta, las autoras concluyen que el éxito o fracaso de las ventas en los nuevos mercados (y los beneficios que obtengan las empresas) no depende de los precios de los productos (ni, por extensión, de la productividad del sector, la intensidad del capital o las disponibilidades financieras). Esta conclusión obligará a la empresa a reconsiderar, de manera profunda, la estructura de costes de la producción.

Otro elemento destacado que introduce el modelo propuesto es que da una respuesta a lo que sucede con el sector exportador cuando aparecen *shocks* externos. En concreto, se centra en el impacto que tiene, sobre la evolución de las exportaciones, una variación inesperada de los aranceles en el país de destino. El hallazgo confirma la validez del patrón discutido y, por lo tanto, de las conclusiones planteadas hasta ahora, tanto en los análisis a corto como a largo plazo. Por lo tanto, en el *paper* hace hincapié en la necesidad de las empresas de centrarse en los factores de demanda a la hora de afrontar los ajustes derivados de los cambios en las coyunturas externas. Este hecho es especialmente importante en un contexto internacional incierto como el presente.

Las conclusiones han sido elaboradas a partir de las exportaciones de Irlanda, economía pequeña y abierta, y la investigación termina en el período inicial de la crisis. Aunque los resultados pueden extrapolarse a la economía española, serán más pertinentes si nos centramos en sectores productivos similares a los irlandeses. No hemos de perder de vista que sus exportaciones industriales están compuestas principalmente de productos químicos y bienes de equipo, por lo tanto, generan encadenamientos fuertes entre sectores. Además, los cambios en las pautas de consumo de la población relacionados con el impacto de la crisis económica que ha afectado a Europa, y especialmente a Irlanda, pueden producir ciertos sesgos en las conclusiones.

COMENTARIO

Por **Marc Badia-Miró**, profesor de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona.

«Todas aquellas empresas que ya cuentan con una trayectoria exterior consolidada se verán en la necesidad de orientar una parte del esfuerzo inversor hacia la valorización de la marca para poder mantener la cuota de mercado».

«Los años iniciales de un periodo exitoso [de las exportaciones] se caracterizan por un crecimiento escalonado de las cantidades [exportadas] y de los ingresos, pero no se observan dinámicas en los precios».

El trabajo permite obtener conclusiones relevantes sobre el comportamiento de uno de los sectores centrales de la economía española, el exportador. La crisis económica sumada a la caída de la demanda interna ha impulsado la expansión de las exportaciones y el aumento del peso de éstas en el conjunto de la economía. La visión tradicional en la materia se basa en el estudio de los factores de oferta y, por ello, se vincula una parte muy importante de esa expansión con la caída en los costes de producción (sobre todo laborales) que ha experimentado España en los últimos años. De otro lado, también establece una relación positiva entre la ampliación del comercio y las mejoras en la productividad que se han conseguido en algunos sectores, hecho que ha permitido avances competitivos significativos frente a otros competidores. Pese al relativo éxito, también es cierto que su recorrido ha sido claramente insuficiente a la hora de conseguir arrastrar al conjunto de la economía.

El trabajo presentado complementa el enfoque tradicional con un análisis en profundidad de los factores de demanda y revaloriza su importancia. Esto es de interés especialmente para las empresas que sólo han empezado el proceso de internacionalización, pero también para aquéllas que ya tienen una larga experiencia exterior, las cuales podrán redefinir su estrategia. Para el primer grupo, la incorporación de los factores de demanda a la hora de considerar los determinantes de entrada en los mercados extranjeros las obliga a redefinir la estructura de costes, valorizando la importancia del posicionamiento del producto en los mercados, junto con una agregación de valor añadido que les permita una clara diferenciación del mismo, en comparación con el producto competidor. Todo ello permite ajustar la estructura de costes y clarificar cuáles son las prioridades de la inversión a la hora de conseguir un producto que sea capaz de generar marca. Por ello, cuando se ha seguido una estrategia de devaluación competitiva basada en una reducción de costes de producción, sobre todo laborales, acabaría siendo contraproducente por las dificultades que podría comportar para crear marca.

En segundo lugar, las empresas con una trayectoria exterior consolidada se verán en la necesidad de orientar una parte del esfuerzo inversor hacia esos mismos factores de demanda, de evaluación de la marca, para mantener la cuota de mercado. Éste es un toque de atención para que estén alerta a lo que sucede en los mercados exteriores, donde situaciones de predominio en el presente no tienen por qué estar vinculadas directamente con su pervivencia.

Una segunda derivada a tener en cuenta hace referencia a la inestabilidad exterior. La falta de dinamismo de la economía china, las dudas que existen en las economías europeas más importantes, la situación económica poco definida

«Las cantidades [exportadas] crecen mientras que los precios no cambian, indicando de manera contundente que existen mecanismos alternativos al de los precios a través de los cuales las empresas expanden su demanda».

«Esto tiene implicaciones importantes para las reacciones de la demanda agregada ante, por ejemplo, la liberalización de los mercados y las variaciones en los tipos de cambio, y de manera más general, para el modo en que las empresas responden a los shocks».

en EE UU y Japón, sumadas a la inestabilidad económica y política de algunos países emergentes (sobre todo en América Latina, zona de destino preferente de una parte importante de las exportaciones españolas), obligan a tomar con cautela alguna de las recomendaciones que se realizan para el sector exterior español. En algunos casos, éstas se han planteado en períodos de estabilidad o de expansión y, por lo tanto, no tienen por qué ser ciertas en contextos económicos volátiles. Es, por ello, aconsejable seguir las recomendaciones emanadas de estudios contrastados en supuestos extremos, como el que se aborda en este *paper*.

En el caso español, los factores de demanda siguen siendo relevantes, aunque haya variaciones sustanciales en variables muy sensibles a la evolución exportadora de las empresas, como pueden ser los aranceles. Ésta es una dimensión a tener en cuenta en contextos en los que se proponen nuevos tratados comerciales con socios preferentes como EE UU (léase TTIP), o bien cuando hay posibilidad de que surjan giros proteccionistas por parte de países con fuertes dificultades para recuperarse de la crisis.

EL PLAGIO ONLINE ACABA CON LA PRODUCCION DE INFORMACIÓN ORIGINAL

- **Publicación:** «The Production of Information in an Online World», Sciences Po Paris, Institut National de l'Audiovisuel, 3 de marzo de 2016. Descargable desde <http://goo.gl/gKnJNj>
- **Julia Cagé** es profesora de Sciences Po (París); **Nicolas Hervé**, ingeniero del Institut National de l'Audiovisuel (INA); y **Marie-Luce Viaud**, jefa de proyecto en el INA.

LA IDEA

Resumen: Producir información propia es costoso, acarrea beneficios en términos de audiencia, pero no económicos. El «cortapega» de publicaciones online puede llevar a una disminución generalizada en la generación de información original.

En Francia existe un registro de datos que incluye todos los contenidos *online* producidos por los medios de información general del país, incluidas las webs de periódicos impresos, emisoras de radio, canales de televisión y medios digitales puros. Julia Cagé, Nicolas Hervé y Marie-Luce Viaud han analizado mediante modelos matemáticos todos los contenidos elaborados en 2013 para distinguir cuántas de esas historias eran originales y su relación con el modelo de negocio y el número de periodistas. La conclusión es que producir información propia es costoso y acarrea beneficios en términos de audiencia, pero que no es posible monetizar ese incremento. Si no se crean incentivos, podemos asistir a una disminución generalizada en la producción de información, por lo que los autores proponen desarrollar muros de pago, nuevos modelos de *copyright* y subsidios directos estatales.

Utilizar el trabajo de otras personas se ha convertido, gracias al desarrollo digital, en algo fácil e instantáneo. Eso, unido al hecho de que la información original exige grandes costes fijos (especialmente en cuanto al tamaño de las redacciones) ha cambiado los contenidos de los medios de comunicación *online*. Este trabajo permite seguir cómo se propaga la información. Muestra que, en promedio, pasan dos horas entre que aparece publicada por primera vez en un medio y se reproduce en otro. Pero en la mitad de los casos sólo tarda 45 minutos y en un 25 % se republica a los cinco minutos. Aproximadamente el 50 % no añade nada a la información original y en muchos casos no se cita la procedencia.

Existe una relación entre la capacidad de producir contenidos originales y el número de periodistas empleados. El *paper* muestra que, por cada punto de desviación típica de incremento del tamaño de la redacción, aumenta la producción de contenido original en 0,54. Esa relación funciona al margen de la matriz del *online* (prensa, radio o cadena de televisión).

¿Qué beneficios reporta destapar información propia? En la actualidad, la industria de la información *online* se caracteriza porque no existe ningún coste en el plagio y que esa imitación o reproducción es instantánea. La mayoría de la literatura sobre *copyright online* se refiere a la piratería musical. El de Cagé es el único estudio relativo a la producción de información. Un trabajo anterior de 2015 de Chiou y Tucker, que basa su análisis en un agregador de noticias, argumenta que un productor de información puede beneficiarse de

que no exista *copyright* y de permitir que otros diseminen sus contenidos, por el efecto reputacional que provoca. Pero los agregadores de noticias, explican los autores, sólo muestran una pequeña parte de la información. De lo que se trata en este estudio es del plagio directo, la existencia de medios de comunicación que basan su modelo de negocio en el robo del contenido completo que elaboran sus competidores. La mitad de la producción *online* es un simple «corta y pega», sin efecto secundario positivo.

Está claro que la audiencia de un medio de comunicación aumenta con el incremento del número de acontecimientos que cubre, pero es mucho más costoso producir información propia que los beneficios que reporta esa mayor audiencia, debido en buena parte a ese efecto *free-rider* (parásito) del que hay clara evidencia. El conocimiento es barato de imitar y la innovación está expuesta a la expropiación por imitación.

En el pasado, la llamada «doctrina del uso razonable» permitía a los medios realizar citas selectivas de sus competidores, pero en la actualidad el clic de los ratones viola masivamente el *copyright*. En teoría, el trabajo de un periodista está protegido como el derecho de un autor al contenido de su libro: se protege la estructura y el lenguaje propio, pero no los hechos que relata; con la notable excepción de la conocida como *hot news doctrine* (doctrina de las noticias en caliente), fijada a principios del siglo xx: el derecho del comprador de un solo periódico a difundir gratuitamente el conocimiento de su contenido no interfiere con el que tiene el autor a proteger su noticia contra el uso comercial por parte de un competidor durante un tiempo determinado.

La apropiación de noticias ajenas debe examinarse hoy a la luz de las nuevas tecnologías y del enorme volumen de plagio que permiten. El estudio propone argumentos a favor de introducir nuevas leyes de *copyright*, aunque Cagé y sus colegas reconocen la dificultad de ese control, lo que les lleva a hacer una propuesta original: que los gobiernos pidan a los productores de noticias que renuncien a ese derecho al *copyright* a cambio de un subsidio directo. Los gobiernos, argumentan, ya subvencionan a agencias de noticias y canales públicos de radio y televisión. En el Reino Unido, por ejemplo, el 5 % del importe de las licencias de televisión se dedica al sostenimiento de la web de la BBC.

Los autores analizan también los muros de pago, que ya no proporcionan contenidos *online* de manera gratuita, sino que exigen el paso de una determinada tarifa. Mantienen que su introducción reduce la audiencia hasta en un 51 %, pero que eso no implicaría la reducción de incentivos para producir información si los ingresos por suscripciones fueran superiores al coste de elaboración de noticias propias. El problema sigue siendo que los competidores pueden seguir plagiando esos contenidos del muro sin coste alguno.

Los autores insisten en la necesidad de alentar la producción original de información y se interesan por la manera en la que Internet afecta a los patrones informativos, lo que tiene importantes consecuencias en términos de participación política y de rendición de cuentas de los gobiernos.

COMENTARIO

Por **Soledad Gallego-Díaz**, periodista, ex directora adjunta de *El País*.

«El espejismo está siendo, por el momento, la creencia de que los medios digitales iban a aumentar el volumen y la calidad de la información, lo que la realidad y los estudios de Julia Cagé desmienten».

«La industria de noticias online se caracteriza por tener cero costes de imitación y capacidad de copia instantánea».

Vivimos el mejor y el peor momento para los medios de comunicación, porque ésta es, al mismo tiempo, una época de oportunidades y de espejismos. Los dos extremos son relevantes para el análisis del funcionamiento de la democracia, porque la información es un bien público sin el que ésta no puede existir. Por eso, es fundamental examinar el impacto que tiene el desarrollo imparable de los medios digitales en la calidad y cantidad de la información, un tema que forma parte desde hace tiempo de los trabajos de investigación de Julia Cagé (Menz, Francia, 1984), doctora en Economía por Harvard y una de las especialistas en medios de comunicación y procesos informativos más reputadas en Europa.

Cagé se esfuerza en validar con cifras las hipótesis formuladas por muchos observadores sobre la relación entre la calidad y abundancia de la información y el número de periodistas, ingresos y beneficios de las empresas informativas. La economista francesa está especialmente interesada en el demoledor efecto que está teniendo el plagio («corta y pega») de las informaciones de elaboración propia, sin que existan aún fórmulas que permitan defender eficientemente el trabajo original.

En investigaciones anteriores, como su último libro *Salvar los medios de comunicación*, publicado en España por Anagrama (2016), analizó los nuevos mecanismos de financiación participativa (*crowdfunding*) y planteó novedosas iniciativas para que los grandes accionistas que, al menos en Francia, mantienen el control de importantes medios de comunicación acepten limitar su poder, compartiéndolo con los lectores y con los asalariados. Se trata de una nueva versión de las antiguas «sociedades de redactores» francesas (la de *Le Monde* fue la más conocida), reconvertidas ahora en sociedades mixtas, es decir, con coparticipación de capital privado.

Garantizar una información de calidad, defiende Cagé, va a exigir innovar considerablemente los sistemas actuales de financiación. El problema no reside en la desaparición progresiva del papel, es decir de los medios tradicionales impresos, ni en la adaptación de esos medios clásicos a las nuevas tecnologías, sino en la estructura económica de las empresas, totalmente en crisis, y en la repercusión que tiene esa situación (y la reducción de beneficios) en los contenidos y en la manera en que son producidos.

La crisis económica de 2008 se sumó a una crisis en el modelo de negocio de los medios de comunicación que ya había comenzado antes, de la mano de grandes innovaciones tecnológicas. La información *online*, gratuita, debía financiarse, en teoría, con el trasvase de una parte importante de la publicidad desde los medios tradicionales a los digitales, pero ese trasvase no se produjo –no, al menos, con el suficiente volumen–, en parte por culpa de la crisis, desde luego, pero también por la diferente naturaleza de la publicidad nacida para, y destina-

«La rápida propagación de la información puede llevar a una situación donde ninguna empresa invierta en la obtención de esa información».

«La manera en la que Internet puede afectar a las pautas de información política es un tema fundamental, con consecuencias en términos de participación política y de rendición de cuentas de los gobiernos».

da a, medios digitales. Salvo algunas notables excepciones, los intentos de financiar los medios mediante muros de pago (suscripciones o pago por información concreta) no han dado, por el momento, un resultado eficiente, capaz de mejorar los niveles de producción de información propia de calidad.

El efecto conjunto de las dos crisis ha sido abrumador. Sólo en España, en siete años, desaparecieron 12 000 puestos de trabajo para periodistas, pero el fenómeno no es exclusivamente español, sino que está presente, con mayor o menor intensidad, en la mayoría de los países desarrollados.

Para Cagé, la información no puede ser producida por el Estado. La democracia exige que todos los ciudadanos puedan acceder, todos los días, a información pluralista proporcionada por actores privados, pero éstos parecen cada día menos interesados en los medios de comunicación por la fragilidad del negocio. Los medios *online* intentan financiarse con las donaciones de sus usuarios, que resultan insuficientes, o son mantenidos por magnates que plantean su presencia casi como una actividad benéfica. La información, asegura Cagé, esposa del también economista francés Thomas Piketty, es, sin embargo, un bien público, que forma parte del mismo sector de la economía del conocimiento, al igual que la escuela, las bibliotecas o los museos. En ese sentido, se podría aceptar la intervención del Estado en su desarrollo, pero debe ser totalmente neutra. Por ejemplo, favoreciendo la creación de nuevas fundaciones, a mitad de camino entre las sociedades accionariales en las que se integren los donantes y las fundaciones clásicas sin ánimo de lucro, de manera que se prohíba la recuperación del dinero invertido, pero que éste sea objeto de beneficios fiscales.

El espejismo está siendo, por el momento, la creencia de que los medios digitales iban a aumentar el volumen y la calidad de la información, lo que la realidad y los estudios de Julia Cagé desmienten. Queda sin embargo la posibilidad de que la crisis dé origen a nuevas oportunidades en el modelo de negocio de los medios de comunicación, considerados como partícipes de la economía del conocimiento.

EUROPA COMO IMPERIO

Josep María Colomer, *The European Empire* («El imperio Europeo»), CreateSpace Independent Publishing Platform, 2016, 226 págs. (Hay una versión española en PDF, pero no comercializada).

Por **Paula Lamoso**

Nos encontramos ante un momento clave en el devenir del proyecto europeo. Las crisis no cesan y su gravedad se agudiza. En este contexto, es más necesario que nunca un nuevo enfoque que nos aporte las herramientas necesarias para un análisis conveniente y constructivo del proyecto europeo, más allá de aludir a su mera destrucción. *El imperio europeo* es un texto provocativo que trata –de un modo ameno– de dar sentido a los dilemas a los que se enfrenta actualmente la Unión Europea, tales como: las tensiones entre la Eurozona y el resto de Estados miembros, la porosidad de sus fronteras y los conflictos que se derivan de ello; las diferencias económicas entre los países del norte, del sur y del este y, en particular, en las relaciones entre el Reino Unido y la UE. Para ello, el libro explica la Unión Europea desde diferentes puntos de vista, como el de su organización política, basada en un nuevo concepto de soberanía y donde se remarca el protagonismo de Alemania; la relación entre la UE y sus ciudadanos; o el de los discursos euroescépticos que desde hace unos años no dejan de surgir en casi todos los Estados miembros.

¿Qué es la Unión Europea?

La definición de la Unión Europea es una cuestión que ha venido preocupando a los académicos desde los orígenes de la misma. No existe una única, sino varias, dependiendo del área desde el que uno se aproxime a su estudio. Muchos autores defienden la idea de que la UE debe caminar hacia una unión federal; otros entienden que simplemente es una organización internacional. Sin embargo, la Unión Europea no encaja en ninguno de esos dos conceptos. En este sentido, el autor nos presenta una nueva forma de aproximación al objeto político no identificado que es la Unión Europea, como una forma de organización política única, diferente de las que encajan con los esquemas del tradicional Estado-nación: el imperio. El imperio entendido como una forma de organización política aplicada sobre un vasto territorio, el cual, a través de varias fórmulas, trata de encajar las unidades que lo componen con el centro. En síntesis, un imperio asimétrico, introspectivo y, por supuesto, no colonialista. Además de pluralista e internamente equilibrado.

Esta idea de imperio enfatiza el poder de los Estados miembros de la Unión Europea como las unidades básicas del proyecto, los cuales han decidido ceder parte de su soberanía y colaborar bajo un sistema de organización supranacional. Según este esquema, son los representantes de los Estados los que deciden las políticas que se llevarán a cabo, gestionando esta organización política de una forma vertical, de arriba abajo. Por el contrario, otros autores, como el propio Andrés Ortega, entienden que esta aproximación es insuficiente, que la Unión Europea no debería entenderse como una federación de Estados, sino como una república. Es decir, una *res publica* donde los ciudadanos fuesen los protagonistas, en vez de los Estados. Se refiere a una organización política horizontal que permita establecer coaliciones entre los propios ciudadanos y donde el principio fundamental no sea la igualdad, sino la solidaridad. Ello redundaría en una mayor democratiza-

ción de la UE, ya que los ciudadanos podrían participar en la elaboración de las políticas públicas, y no limitarse a elegir a sus representantes políticos.

Es muy importante destacar que el territorio de la Unión Europea no tiene unas fronteras fijas, por lo que está abierto a que se vayan sumando nuevos miembros o, por el contrario, a que alguno de ellos lo abandone. Mediante el Tratado de Lisboa, los Estados miembros han decidido incorporar una cláusula por medio de la cual se establece el procedimiento legal para que, si lo desea, cualquiera de ellos pueda salirse, hecho que lo aleja todavía más del esquema tradicional de Estado-nación. Todo ello nos hace reflexionar acerca de que los esquemas conceptuales que eran válidos cuando nació aquél en 1648, mediante el Tratado de Westfalia, no son aplicables al contexto actual. La soberanía entendida como algo absoluto, perpetuo, inalienable e indivisible, ejercida sobre un territorio y una población claramente definida cambió después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los Estados europeos decidieron empezar a cooperar y a compartir su soberanía. Grandes partes de la soberanía de los Estados miembros han sido delegadas a la Unión Europea, pero no se ha creado una soberanía europea nueva, sino que ésta se ha diluido. Actualmente la soberanía es compartida.

Entonces, ¿cómo se organiza la Unión Europea? La UE se gestiona a través de un modelo de gobernanza multinivel donde cada gobierno, de acuerdo con sus competencias, tiene el poder de tomar decisiones y de ejecutarlas. Sin embargo, ninguno de ellos cuenta con soberanía plena. En las materias que no son de competencia exclusiva de la Unión Europea, rige el principio de subsidiariedad. Éste implica que la Unión sólo actuaría en caso de que los objetivos no puedan ser alcanzados de manera suficiente por ninguno de los niveles de gobierno de los Estados miembros. El autor enfatiza que uno de los elementos más característicos del sistema de organización de la Unión Europea es la asimetría. Su lema es «unidos en la diversidad». (Uno de los lemas de los Estados Unidos de América fue justamente *E pluribus unum*, «de muchos, uno»).

Josep M. Colomer destaca que la Unión Europea es asimétrica en relación con el territorio, la economía, el poder de los Estados y las instituciones. La asimetría y la flexibilidad son, por tanto, el elemento central del libro, su hilo conductor. Además, destaca que de cara al futuro dichas asimetrías, en vez de reducirse, todavía se harán más visibles, esto es, permanecerán y aumentarán. Incluso se han expandido ya más allá de los formalmente Estados miembros. Se refiere a que existen países que no pertenecen formalmente a la UE pero que usan el euro, o comparten acuerdos de control de fronteras o de defensa transatlántica, por lo que su relación con ellos puede ser mucho más estrecha que con algunos de los miembros.

Otro elemento de debate que se introduce en el texto es la continua comparación que se suele establecer entre el proceso de integración europeo y el de Estados Unidos. El precursor de este sentimiento federal fue Jean Monnet, máximo exponente del movimiento federalista europeo y para quien el futuro de la Unión Europea no podría ser otro sino el de los Estados Unidos de Europa. Él destacaba que no se alcanzaría de una vez, sino que habría que lograrlo paso a paso. Ahora la idea de base es que los Estados miembros europeos individualmente no son capaces de hacer frente a los retos derivados de la globalización. A propósito de la necesidad de dar respuesta a estos retos, Colomer destaca la flexibilidad del proyecto europeo, la cual es esencial a la hora de responder de un modo eficaz a los desafíos del mundo actual, que es cada vez más interdependiente y global. La Unión Europea representa la evolución del Estado-nación soberano hacia otra forma de organización política más preparada para sobrevivir a los procesos de interdependencia global.

¿Una Europa alemana o una Alemania europea?

En contra de los planes iniciales, la Unión Europea no se ha construido paso a paso, sino a través de parones y avances. La alianza franco-alemana es el elemento central sobre el que se construye. Es comúnmente aceptado destacar que si se ponen de acuerdo estos dos países se están respetando los intereses de buena parte del continente, ya que, en principio, los franceses no estarían muy alejados de los intereses de los países del sur de Europa, mientras que los alemanes representarían las sensibilidades del norte y este. A pesar de que el sistema de toma de decisiones de la UE se basa en el voto ponderado, donde tienen más peso los países con mayor población y, por lo tanto, más grandes, en la práctica muchas decisiones se toman por consenso. De ahí que Alemania, como destaca el autor, sea esencial en este proyecto, no sólo por su poder económico y demográfico, sino también porque entiende que sus problemas únicamente se pueden resolver dentro de un contexto europeo.

El propio Konrad Adenauer proclamó solemnemente: «Los problemas alemanes sólo pueden ser resueltos bajo un techo europeo». Actualmente Alemania es la primera economía de Europa y la quinta del mundo. A través de las sucesivas ampliaciones, ha ido ocupando una posición geográfica central dentro de la Unión Europea. Sin embargo, pese a su poderío, no representa una fuerza hegemónica. Como se destaca en el libro, la mayor contribución que ha hecho al proyecto Europeo es su concepción de economía social de mercado y de democracia descentralizada, multinivel, pluralista y de consenso, elementos que forman parte de la génesis de la Unión.

La UE y sus ciudadanos

La Unión Europea es más que una organización internacional, es un proyecto político que cuenta con ciudadanos europeos, los cuales tienen derechos y obligaciones. Es más que un mercado abierto y una moneda común. La UE ha hecho avanzar nuestras sociedades, pero lo más importante que ha traído para sus ciudadanos, como bien señala Colomer, es la paz. Ésta constituía el fin principal por el cual se creaba y, por lo tanto, se pensaba que la seguridad iba a ser el elemento fundamental del proceso de integración. Sin embargo, ha sido el económico el que ha hecho de motor para que este proyecto vaya avanzando cada vez más. Es necesario insistir en que la Unión Europea no lo ha hecho de forma continuada, sino a base de crisis. La más importante ha sido la económica y financiera de 2008. Como consecuencia, se ha profundizado en la unión económica y en la bancaria. En este sentido, el libro reflexiona acerca de la Europa a dos velocidades. Actualmente hay un bloque de países ligados a la Eurozona que sí están dispuestos a seguir avanzando, y otros, sobre todo en el Este y el Reino Unido, que prefieren una relación más laxa con la Unión. Por tanto, nos encontramos ante un escenario en el que muy posiblemente no se vaya a seguir avanzando uniformemente, ya que los intereses de diferentes Estados miembros son divergentes.

Así, el autor introduce el debate de la sobrerregulación. Colomer hace una comparativa entre el nivel regulatorio del Gobierno central de EE UU y el de la Unión Europea y llega a la conclusión de que ésta regula mucho más porque su poder es mucho más limitado. El libro defiende la idea de que si los ciudadanos queremos que la Unión haga más por nosotros, le tenemos que dar recursos. Sólo en ese momento los Estados miembros contarán con mayor autonomía. Por ejemplo, uno de los objetivos de la actual Comisión era el de regular menos para regular mejor. También se introduce el hecho de que la UE es percibida como un gobierno de tecnócratas alejados de las necesidades reales de la población. Los representantes políticos prefieren transferir sus responsabilidades a los técnicos y escudarse en

sus informes, lo que agudiza el argumento del déficit democrático y aleja todavía más a los ciudadanos del proyecto.

Teniendo en cuenta la gravísima crisis de los refugiados que está sufriendo actualmente la Unión Europea es inevitable hacer referencia a su ineficaz gestión de las fronteras exteriores, cuestión a la que el libro dedica una buena parte. Destaca que las del sur son porosas a los migrantes porque son acuáticas. Sin embargo, las del este también son porosas, pero por los constantes conflictos con el imperio ruso. Se centra en tres fronteras que considera especialmente problemáticas: Turquía, los Balcanes y Rusia.

Turquía es el eterno Estado candidato a entrar en la Unión Europea. Presenta muchos problemas para llegar a ser un Estado miembro, entre los que destacan su gran tamaño, su economía basada en la agricultura, y por último, el hecho de que la mayoría de la población sea de religión musulmana. Por lo que respecta a los Balcanes, la obra enfatiza que la desintegración de Yugoslavia no derivó en la posterior integración en la UE de los países que la formaban. En la actualidad solamente son Estados miembros Eslovenia y Croacia. Son candidatos a la entrada Serbia, Bosnia y Herzegovina, Macedonia, Montenegro, Kosovo y Albania. Estos países se encuentran en procesos de reforma democrática e institucional. Sin embargo, es necesario destacar que el actual presidente de la Comisión Europea, Jean Claude Juncker, ha anunciado que no habrá nuevas ampliaciones hasta, por lo menos, 2020. Por último, se refiere a la frontera rusa en palabras del presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk: «nuestro problema estratégico». En el libro se destacan los numerosos conflictos entre Rusia y sus territorios ex coloniales; el más reciente, el que ha tenido lugar en Ucrania, a partir del cual todos los acuerdos han sido paralizados. El autor enfatiza la torpeza de la UE a la hora de gestionar estos territorios vecinos, lo que ha generado gran inestabilidad no sólo para estos países, sino también para el conjunto del proyecto europeo. Por el momento, la redefinición de la frontera entre la Unión Europea y los territorios ex soviéticos permanecerá pendiente y objeto de inestabilidad y conflictos.

Resistencias nacionalistas

Colomer hace un sucinto repaso de cómo los diferentes movimientos políticos del continente han entendido el proceso de integración europea. Sin embargo, debemos prestar especial atención a los detractores del proyecto. La razón es que, sobre todo a partir de la grave crisis económica de 2008, no han dejado de aparecer en la mayoría de los Estados miembros fuerzas políticas, tanto de derecha como de izquierda, que abanderan discursos euroescépticos, fundamentalmente basados en el refortalecimiento del Estado-nación. Tanto la extrema derecha como la extrema izquierda se oponen a que se siga avanzando en el proceso de integración. La mayoría de estas fuerzas abogan por la salida del euro y, en algunos supuestos, también por la salida de la UE. El caso más destacado es el del Brexit.

El Reino Unido ha tenido desde siempre una relación ambigua con la Unión Europea, nunca se ha querido integrar al cien por cien en el proyecto. Los británicos siempre la han entendido de un modo mucho más abierto y plural. David Cameron, actual primer ministro, convocó una consulta en la que sus conciudadanos debían decidir si querían que su país siguiera en la Unión Europea o no. El resultado a favor de la salida del Reino Unido, en el referéndum del 23 de junio, posterior a este libro, implica –como bien anticipa Colomer– no sólo una serie de costes económicos –todavía inciertos– para los británicos, sino también políticos. El Brexit puede dar lugar a un Scotix (la salida de Escocia del Reino Unido, lo que supondría dar un paso hacia la desintegración del mismo). Además, también podría provocar que otros Estados miembros quisieran celebrar sus propios referendos para la salida de la Unión Europea, sobre todo aquéllos que están fuera de la Eurozona. Así las cosas, el autor

enfatisa que una UE sin el Reino Unido será más pequeña, más germana, más conservadora y más débil en el mundo.

Conclusión

Lo más destacable del libro es que nos permite acercarnos a la Unión Europea de una nueva forma, entendiéndola como un imperio. Se destaca precisamente su éxito en esa flexibilidad y asimetría, lo que ha permitido a la UE irse adaptando tanto a los retos que le presenta la sociedad internacional como a las demandas de sus propios miembros. Nos anima a no encasillar este proyecto en ninguna de las formas tradicionales de Estado-nación. En el texto se hace una ferviente defensa del proyecto comunitario, a la vez que se señalan las deficiencias con las que cuenta y sobre las que, sin duda, se debe trabajar y mejorar. No es, sin embargo, un texto académico, anclado en las diferentes teorías de la integración. Por el contrario, es una aproximación fresca, pensada para cualquier tipo de lector, al que se va explicando el proceso de integración europea conjugando elementos históricos y actuales.

Es muy interesante la llamada de atención que hace el autor sobre aquéllos que miran a la Unión Europea y a sus crisis con miedo, pensando que cada una de ellas va a representar el fin del proyecto comunitario. También considero necesario destacar el –a mi parecer acertado– alejamiento que el autor presenta de la eterna comparación entre el proceso de integración europeo y la construcción de los Estados Unidos de América, ya que ello nos deja siempre con un sentimiento de eterna inconclusión. Debemos tener claro que la UE es un proceso que avanza poco a poco, aunque como todo proceso también puede retroceder, pero que, en todo caso, su fin no tiene por qué ser la creación de un sistema federal. Lo que está claro es que en el futuro más próximo las asimetrías continuarán y se reforzarán. La Europa a dos velocidades ligada a la Eurozona será una opción a que tener en cuenta para aquellos países que quieran seguir profundizando en el proyecto, dejando una puerta abierta al resto de Estados miembros que se quieran incorporar en el futuro.

Por último, conviene destacar que el texto nos permite reflexionar sobre el hecho de que, si queremos que la Unión Europea haga más por nosotros, nosotros también deberemos aportar más a la Unión Europea en términos económicos y de implicación política. Sin embargo, no nos dibuja un escenario pesimista a la luz de las mencionadas crisis en las que estamos sumergidos. Simplemente nos presenta un análisis de los hechos, apelando a la flexibilidad del proyecto y a la voluntad de los Estados miembros para seguir profundizando en el mismo. Sin duda, es un texto que recomendar a aquéllos que quieran aproximarse a la Unión Europea desde un punto de vista crítico y alejado de la comparación con cualquier otra forma tradicional de organización política.

* * *

Josep María Colomer, profesor de Política y Economía en la Universidad de Georgetown, en Washington DC, es un prestigioso economista y politólogo especializado en democratización, formas de gobierno, sistemas electorales e instituciones políticas internacionales. Asimismo, es autor de numerosas publicaciones relativas a estudios teóricos y comparativos sobre votaciones y elecciones, instituciones políticas, cambio institucional y política europea.

Reseña de **Paula Lamoso**, estudiante de doctorado en Derecho y Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Madrid.

DESIGUALDAD GLOBAL

Branko Milanović, *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization* («Desigualdad Global: Un nuevo enfoque en la era de la globalización», The Belknap Press de Harvard University Press, Cambridge (EE UU) y Londres, 2016, 320 págs.

Por **Margarita León**

En 1950, el economista Simon Kuznet planteó la siguiente hipótesis sobre la relación entre desigualdad y riqueza: a medida que los países se industrializan y las rentas medias aumentan, la primera crece y disminuye después, lo que da lugar a una curva en forma de U conocida como «la curva de Kuznet». La teoría que le valió el Premio Nobel de Economía tiene, sin embargo, dificultades para explicar el repunte reciente de la desigualdad en algunos países avanzados, más notablemente en Estados Unidos. Las dinámicas entre riqueza y desigualdad desde mediados de los años 90 hasta nuestros días están ya suficientemente acreditadas por importantes análisis empíricos. La novedad del libro de Branko Milanović es, sin duda, su escala global: no observa la relación entre desigualdad y riqueza en el seno de los países para luego compararlos entre sí, sino que analiza de partida datos sobre ambas a escala global. Y desde esta perspectiva Milanović intenta reformular la hipótesis de Kuznet, sustituyendo la idea de «curva» por la de «ola» o «ciclo» (*Kuznet's waves*). La tesis final del libro es que, por vez primera desde la Revolución Industrial, la desigualdad global no se explicaría por las diferencias entre países ricos y pobres, pues con el aumento de las rentas medias en los países asiáticos, estas distancias han ido reduciéndose. Si, nos dice Milanović, esta pauta de convergencia económica global se mantiene, la desigualdad global continuará reduciéndose, lo que devolverá parte del protagonismo a las desigualdades internas.

En sus propias palabras: «En 50 años más o menos, podremos volver a la situación que existía a comienzos del siglo XIX, cuando la mayor parte de la desigualdad global se explicaba por diferencias de renta entre británicos pobres y ricos, rusos pobres y ricos, chinos pobres y ricos, y menos por el hecho de que las rentas medias en el mundo occidental fueran mayores que las de Asia (...)».

Pero como él mismo reconoce, la proyección que realiza a futuro de una tendencia observable hoy tiene una considerable dosis de especulación que conviene tomar con cierta precaución. Además, no estamos aún ahí: «(...) nuestro mundo hoy todavía es un mundo en el que el lugar donde nacimos o donde vivimos importa enormemente, determinando quizá hasta dos tercios de la riqueza que podemos acumular en toda una vida». A la ventaja relativa de las personas nacidas en países ricos en relación con aquéllas nacidas en países pobres o menos ricos la llama Milanović «renta de ciudadanía» (*citizenship rent*), que no tiene en realidad nada que ver con el uso extendido de este concepto, lo cual –a mi parecer– confunde bastante las cosas. Volveremos, no obstante, a este término más adelante.

Las relaciones contarán más que la educación

La empresa de Milanović es todo menos fácil. En primer lugar, no existen datos que nos permitan observar la relación entre riqueza y desigualdad a escala planetaria. No tenemos lo equivalente a mediciones de temperatura global o de niveles de dióxido de carbono. Los datos son de fabricación propia. Leyendo el largo cuadro *excursus* de más de seis páginas donde

el autor explica la procedencia de los datos que utiliza, podemos imaginar el enorme trabajo previo al análisis. Sin entrar en el debate metodológico, es evidente que la equivalencia de las unidades de análisis, como por ejemplo combinar datos de panel de distintas procedencias, o emplear la lista de *Forbes* para estudiar a los *superricos*, obliga a una cierta cautela en su interpretación.

En términos generales, la reducción de la desigualdad global en las últimas décadas se debe, sobre todo, al crecimiento de China e India. Que continúe su senda descendiente dependerá, en buena medida, del crecimiento económico de los países asiáticos. Es decir, el poder económico mundial virará mucho más hacia Asia y esto acortará las distancias entre continentes (los huevos no estarán todos en la misma cesta). El autor ve poco probable que ese crecimiento económico rápido que motivará el descenso de la desigualdad global pueda provenir de África; de América Latina habla poco. En definitiva, nos dirigimos, según los cálculos de Milanović y coincidiendo con teorías sobre la globalización, hacia un mundo menos dividido por las coordenadas norte-sur y más polarizado dentro de las fronteras de los Estados-nación. Con puntos de partida diferentes, el autor comparte las líneas argumentales principales de Piketty o Atkinson, por ejemplo.

Al igual que han visto estos otros investigadores, Milanović entiende también que la educación acabará explicando menos nuestra suerte en la vida. En la medida en la que sociedades avanzadas empiezan a estar al límite de la capacidad de mejorar el acceso y la calidad de la educación, «es posible que tengamos que ajustar nuestro pensamiento a una situación en la que la diferencia en habilidades y capacidades entre la clase alta y los trabajadores del sector servicios sea pequeña». La procedencia familiar y los contactos jugarán (volverán a jugar, más bien) un papel mayor que antes. «Una persona puede convertirse en banquero de Wall Street en vez de instructor de yoga simplemente por caminar por la calle correcta y encontrar a la persona adecuada una noche». Así (¿paradójicamente?) cuanto más democratizamos el acceso a la educación, menos nos sirve ésta para explicar lo mejor o peor retribuidas que estén las ocupaciones y, sobre todo, el acceso a los empleos mejor valorados. Esta pérdida del valor relativo de la educación dará paso, nos dice el autor, a un mercado laboral en el que el capital familiar, las dinastías y las conexiones recobren protagonismo.

¿Gobernanza global?

Si bien una de las conclusiones del libro es que la desigualdad global disminuye y disminuirá, mientras que la desigualdad dentro de los países se agravará, la acción política para hacer frente a este problema no puede limitarse a los Estados-nación. ¿Por qué? Porque la brecha creciente entre superricos, ricos, clases medias, pobres y superpobres está provocada por elementos que trascienden, por mucho, la gobernabilidad de países individuales. Por una parte, la clase que Milanović llama plutócratas está compuesta por *billionaires* (milmillonarios) y *bi-billionaires* (sea lo que fuere lo que este segundo término pueda significar) claramente vencedores de la globalización de alta velocidad. Utilizando los datos de la lista de *Forbes*, el autor muestra cómo esta plutocracia global se ha quintuplicado desde finales de los años 80 hasta 2013. De nuevo, coincide con los análisis de Piketty y Atkinson cuando muestran que la desigualdad creciente se explica, en buena parte, por el gran distanciamiento del decil superior de ingresos respecto a la media desde principios de los años 90. Son estos trabajadores con salarios de *superestrella*, fundamentalmente vinculados al sector financiero, los que consiguen beneficiarse de las posibilidades casi infinitas que el mercado les ofrece sin brindar prácticamente contrapartida en el país en el que trabajan. Por otra parte, el deterioro de las condiciones laborales y de vida de la clase trabajadora (o subtrabajadora) que en muchos países, España incluida, ha sufrido con especial crudeza la crisis económica, guarda estrecha relación con la producción a bajo coste de los países emergentes. Para controlar este «gran

casino», como lo llama el autor, son y serán necesarias herramientas e instituciones de una gobernanza global. Si una función vital del Estado es controlar los desajustes que provoca el mercado, es evidente que el capitalismo financiero global necesita una acción firme a escala internacional. No existe ni existirá nunca un Estado global, pero eso no significa que no quede un largo camino por recorrer en el control y la regulación del sistema económico.

Sin embargo, el libro, desafortunadamente, no ofrece pistas en este sentido. En el último capítulo del libro «¿Y ahora qué?» (*What Next?*), Milanović elabora una serie de reflexiones breves sobre el futuro de la desigualdad y la globalización. Es aquí donde se formulan propuestas que pueden servir para una agenda de cambio, si bien quedan lejos del rigor metodológico y la madurez intelectual de las que presenta el economista británico Tony Atkinson en su libro *Inequality, What Can Be Done?*, reseñado en el ODLI n.º 30.

Más predistribución y menos redistribución

Sabemos bien que lo que conocemos por Estado de bienestar es objeto de embates en múltiples frentes. Lo que en el pasado sirvió a los Estados para conjugar crecimiento económico y cohesión social está mal equipado para combatir la desigualdad de hoy y la del futuro. La política fiscal y redistributiva son insuficientes para resolver el problema de la creciente desigualdad y en muchos sentidos han quedado obsoletas. Además, con la precarización generalizada del trabajo desde mediados de los años 90, es cada vez más necesario pensar en términos de predistribución. Es decir, pensar en las causas de la desigualdad más que en las consecuencias. Milanović toma el atajo y concluye que si las actuaciones estatales se realizaran antes de impuestos y transferencias, se produciría menos desigualdad y, en consecuencia, podríamos tener Estados que intervengan poco: «Un menor énfasis en redistribución podría satisfacer a aquéllos que creen que una elevada imposición tiene efectos negativos sobre el crecimiento y propugnan un Estado pequeño, así como a quienes piensan que una menor desigualdad en la renta disponible tiene valor en sí mismo o a aquéllos que lo apoyan porque promueve la igualdad de oportunidades y es bueno para el crecimiento económico».

A mi entender, hay tres problemas principales. Primero, se ignora en este razonamiento la cantidad de evidencia empírica a nuestra disposición sobre la gran diferencia que existe entre los distintos países en cuanto a capacidad de mantener niveles bajos de desigualdad por acción directa del Estado de bienestar (la diferencia, para entendernos, entre cualquier país nórdico y España o Estados Unidos). Segundo, parece también asumir una relación negativa entre crecimiento económico y Estados de bienestar, cuando en realidad no la hay. De nuevo, la manida disyuntiva aparente entre gasto social y competitividad económica no se sostiene cuando se observan niveles similares de productividad entre países que invierten mucho en políticas sociales y países que invierten menos. La diferencia suele estar en los peores índices de desigualdad y pobreza de los segundos respecto a los primeros. Tercero, si bien se da hoy un amplio consenso sobre la necesidad de actuaciones redistributivas, no siempre se comparte su léxico. Cuando Atkinson habla de políticas redistributivas se refiere a salarios mínimos, convenios colectivos, o incluso una renta básica de ciudadanía que garantice niveles dignos de vida. Jacob S. Hacker, por su parte, incluye la provisión de servicios públicos de alta calidad, sobre todo en salud y educación. Milanović, en cambio, habla selectivamente de la posesión de activos económicos y del acceso a los buenos colegios y universidades. «El mismo nivel de desigualdad en renta disponible puede conseguirse, bien a través de impuestos y transferencias, bien a través de intervenciones mucho más modestas del gobierno superpuestas a una estructura relativamente igualitaria de dotaciones económicas» (*endowments* en inglés). Y aquí la comparación es entre Canadá y Taiwán.

Los gobiernos, propone, deben trabajar menos en impuestos y cómo redistribuirlos y más en igualar la propiedad del capital y su acceso. Políticas en esta dirección serían: elevados impuestos sobre la transmisión patrimonial; una política uniforme de impuestos a las empresas que estimulen el reparto de beneficios entre los trabajadores, y políticas fiscales que permitan a las clases medias y bajas tener activos financieros. Añade a estas propuestas la necesidad de una distribución más igualitaria de la educación. En concreto, igualar el acceso a los colegios o universidades que producen mejores resultados –menciona Harvard en particular–, aunque quizá aquí entre en contradicción con reflexiones que realiza en pasajes anteriores sobre la débil relación entre nuestro nivel de instrucción y nuestro salario. Todo ello, en definitiva, para alcanzar un «capitalismo de la gente» (*people's capitalism*) en el que, digamos, los instructores de yoga puedan llegar a tener tantos activos financieros como el bróker de Wall Street. Suponiendo, claro, que eso sea lo que interese a los instructores de yoga.

Se adentra también en terreno algo farragoso al distinguir entre lo que llama «desigualdad existencial» y «desigualdad económica». Si lo primero representa la lucha de los movimientos sociales más importantes en las democracias contemporáneas, lo segundo es, en opinión de Milanović, lo único que realmente importa. «Apostar por la reducción de la desigualdad de renta puede ser preferible incluso si nuestro objetivo principal es reducir desigualdades específicas debidas a discriminación de género o racial». Reduce por ejemplo la prostitución a un problema de desigualdad económica: hombres ricos que compran, mujeres pobres a quienes no les queda otra alternativa que prostituirse. Es indiscutible que asuntos de esta envergadura tienen un evidente sustrato económico, pero sorprende la superficialidad con la que el autor se aproxima a algunos de estos temas.

En definitiva, Branko Milanović nos ofrece en este libro un material de análisis único sobre la desigualdad global avalado por una más que acreditada experiencia y conocimiento. Tiene, además, el enorme valor de arriesgarse a dibujar posibles trayectorias futuras al adentrarse en el largo recorrido histórico de la desigualdad global. Esta obra demuestra cómo los estudios de la desigualdad global trascienden los límites de lo que él llama «nacionalismo metodológico». Los Estados-nación no pueden estar solos en la lucha contra la desigualdad, necesitamos formas de pensar y de actuar que trasciendan las fronteras administrativas y puedan responder a un capitalismo globalizado. Acierta menos, en opinión de quien esto escribe, cuando trata de elaborar propuestas de acción política a partir de interpretaciones puramente economicistas (o incluso monetarias) de dinámicas y problemáticas que tienen complejas raíces sociales. En este sentido, podría convenir acompañar esta lectura de otras obras de autores y autoras como Nancy Fraser, Amartya Sen o Iris Marion Young, por citar sólo a algunos, que observan el mismo fenómeno desde perspectivas más decididamente humanistas.

* * *

Branko Milanović (1953), economista serbioamericano, es investigador sénior en el Luxembourg Income Study Center y catedrático presidencial visitante en la City University de Nueva York. Anteriormente fue economista principal en el Departamento de Investigación del Banco Mundial.

Reseña de **Margarita León**, doctora en Políticas Públicas por la London School of Economics, y actualmente investigadora Ramón y Cajal en la Universidad Autónoma de Barcelona.

ASCENSO Y CAÍDA DEL CRECIMIENTO AMERICANO

Robert J. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War* («Ascenso y caída del crecimiento americano: El nivel de vida en EE UU desde la Guerra Civil»), Princeton University Press, Princeton, 2016, 762 págs.

Por **Damián Rubianes**

Aunque ya era conocido en círculos académicos por sus provocativas ideas en torno al estancamiento económico, en agosto de 2012 Robert J. Gordon publicó un *Working Paper* en el National Bureau of Economic Research que tuvo repercusión mundial y le otorgó un puesto de liderazgo entre los economistas y pensadores denominados «tecnopesimistas»: *Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, NBER Working Paper n.º 18315.

La aparición, a principios de 2016, de *The Rise and Fall of American Growth* ha venido a desarrollar y justificar las ideas más relevantes del citado *paper* en un gran volumen destinado a una audiencia amplia. Quizá sea éste el mayor acierto del texto, el enfoque generalista, conseguido con una muy lograda combinación de análisis económico, histórico y social, así como con un estilo literario que facilita la comprensión de las ideas que dan vida al libro. Gordon consigue este difícil equilibrio con la exposición relacionada de una amplia base de datos históricos y econométricos, junto con realistas y significativos ejemplos de cómo las innovaciones tecnológicas no sólo marcan el grado de crecimiento económico, sino también el día a día de todos los miembros de la sociedad.

El texto dista mucho de ser «otro de esos libros» que analizan las causas del crecimiento económico, para plantear, sin ánimo de disimular cierta actitud provocadora, una idea que combate el generalmente aceptado modelo de Solow, que describe el crecimiento económico como un proceso permanente y continuado en el tiempo. Para Gordon, la revolución económica que tuvo lugar entre 1870 y 1970 fue un proceso único en la historia y la mayor parte del texto se dedica a justificar este principio.

La segunda gran tesis del texto, y quizá la de contenido más polémico, es la que argumenta que la caída en el crecimiento económico que se registra desde los años 70 del siglo pasado será permanente, a pesar de la reciente revolución en Tecnología, Información y Comunicaciones (TIC). Según el autor, estas innovaciones ni han tenido el mismo impacto en la sociedad y en el crecimiento económico ni su desarrollo es susceptible de generar mejoras en la productividad comparables a las de la era de las «grandes innovaciones». Es por ello que, según el autor, en el futuro más próximo (las próximas décadas), la humanidad no podrá superar las grandes innovaciones del pasado.

Si bien la pesimista predicción sobre el futuro del crecimiento económico es susceptible de considerarse una profecía algo voluntarista, es relevante destacar que lo que hace de este libro una gran obra es su magnífica reconstrucción de los progresivos y acelerados cambios que han transformado radicalmente la vida diaria de toda la sociedad desde los albores del capitalismo. Es importante destacar que el autor, quizá pecando de cierto etnocentrismo, desarrolla todo su análisis en la historia norteamericana, con la justificación, por otra parte razonable, de que EE UU ha sido la nación que ha forjado la frontera tecnológica a nivel mundial desde que tomó el relevo del Reino Unido, tras la primera Revolución Industrial.

El libro se estructura en tres grandes bloques. El primero parte de una descripción general de la vida en 1870 para, posteriormente, analizar cómo las grandes invenciones que

tuvieron lugar entre 1870 y 1940 constituyeron una gran revolución, tanto en el hogar como fuera de él. El segundo apartado describe cómo se pasa de una gran revolución a una «evolución» tecnológica desde 1940 a nuestros días, destacando la época dorada del crecimiento de las décadas de los 60 y 70 del siglo pasado. En el último bloque, Gordon trata de hacer comprender las causas del crecimiento y la posterior desaceleración del mismo, atreviéndose a pronosticar el futuro de la economía mundial y analizando las fuerzas contrarias al desarrollo.

Una rebelión poco productiva contra la teoría asentada

Durante las últimas décadas, la teoría ortodoxa ha considerado el crecimiento económico como el resultado de un constante flujo de ideas y tecnologías que crean oportunidades para la inversión. Gordon se rebela contra esta línea de pensamiento y mira atrás en la historia para confirmar que esta teoría no puede aplicarse a la mayor parte de la existencia humana, dado que, desde que aparecieron, hace unos 100 000 años, los humanos modernos, no hubo crecimiento económico digno de análisis en los primeros 99 800.

En este punto, el autor yerra dos veces. En primer lugar, ignora el gran salto productivo y la transformación radical de la vida humana que tuvo lugar en la Revolución Neolítica con la aparición de la agricultura y la ganadería, que hicieron posible el paso de una sociedad nómada a otra sedentaria, así como de recolectora y cazadora a productora. En segundo lugar, no es intención de la teoría económica explicar los siglos en los que no hubo crecimiento, sino analizar las causas que provocaron y pueden seguir determinando el progreso económico. Es posible que dicho planteamiento inicial del libro, a modo de «rebelión» –según la calificación del autor– se deba a la necesidad de comenzar con un asunto polémico que aumente el interés por la lectura. En cualquier caso, pese a ser una proposición errónea, o cuanto menos, engañosa, se puede considerar una simple anécdota y no consigue aminorar el valor de la obra en su conjunto.

Lo que sí es importante destacar en este apartado es que, hasta mediados del siglo XIX, la gran mayoría de los seres humanos, incluso en Occidente, vivieron muy cerca del nivel mínimo de subsistencia y padecieron un crecimiento económico imperceptible, cercano al 0 % anual. Un niño nacido en 1820 en EEUU estaría condenado a llevar una vida casi medieval, peligrosa e incómoda, con la esperanza de vivir apenas 40 años y sin posibilidad de alimentación variada, higiene, educación, oportunidades, abrigo o alguna comodidad.

En los 50 años siguientes, tuvieron lugar grandes invenciones que sirvieron como base para el crecimiento acelerado a partir de 1870: el ferrocarril, el barco de vapor y el telégrafo, principalmente. Sin embargo, para el autor, lo que él denomina «el siglo especial» comienza en 1870. ¿Por qué ese año y no otro? En primer lugar, por razones prácticas, dado que una gran variedad de datos y estadísticas se retrotraen sólo hasta ese año. En segundo lugar, porque la velocidad del crecimiento económico se acelera significativamente a partir de entonces. Es posible que por detrás de estas razones subyazca un cierto etnocentrismo, que lleva al autor, si bien no a ignorar, al menos a no dar suficiente importancia a los efectos de la Primera Revolución Industrial.

Aunque el proceso de incremento de la productividad que tuvo lugar en el Reino Unido desde la segunda mitad del siglo XVII fuera relativamente lento, es un hecho aceptado que fue progresivo y que supuso el mayor conjunto de transformaciones tecnológicas, económicas y sociales de la historia de la humanidad desde el Neolítico, a pesar de que sus efectos no se hicieran evidentes hasta bien entrado el siglo XIX. Por tanto, Gordon se arriesga a analizar un proceso, el crecimiento de la productividad de una nación, aislando o desechando el

proceso previo de gestación necesario para la madurez y expansión de las tecnologías; un error que, en las conclusiones del libro, volverá a pasarle factura.

La vida antes del siglo prodigioso

En 1870, EE UU había ya adaptado, mejorado y extendido buena parte de los avances conseguidos por el Reino Unido en la Primera Revolución Industrial. Su renta per cápita crecía rápidamente y quedaba entre la alemana (superándola en un 28 %) y la británica (un 26 % inferior). En general, la mayor parte de los norteamericanos vivían en unas mejores condiciones y tenían acceso a un mayor número de servicios y alimentos que sus equivalentes europeos. A pesar de ello, la vida de los 40 millones de norteamericanos era corta (con una esperanza de vida de 45 años), peligrosa (sólo el 3 % llegaba a los 65 años) y su existencia diaria era dura y penosa, con inagotables jornadas de trabajo arduo y monótono, tanto para hombres como para mujeres (el 87 % de los trabajos eran físicos, difíciles o desagradables).

La descripción que realiza el autor de las condiciones de vida en esta época no deja lugar para añorar la «vida retirada» de entonces: los hogares, en su mayoría rurales y aislados unos de otros, tenían un tamaño medio de 5,3 miembros y debían mantenerse con el equivalente actual de 54 dólares semanales, que se gastaban casi totalmente en comida, ropa y vivienda, sin apenas gasto discrecional posible; la dieta era suficiente en términos de ingesta calórica (unas 3000 calorías diarias per cápita, un 20 % superior a la media británica de la época), pero pobre y limitada a los productos de la zona y la temporada; conceptos como educación secundaria, ascenso social, vacaciones, viajes, ocio o jubilación eran muy infrecuentes y los hogares eran fríos, pequeños y sin acceso directo a agua. El retrato de aquellos años sirve al autor para hacer más comprensibles los impactos en la actividad diaria de las grandes innovaciones que tuvieron lugar en aquel tiempo y que lograron desarrollarse y extenderse en apenas unas décadas a la mayor parte de la población norteamericana.

El interminable flujo de invenciones que transformaron radicalmente nuestras vidas

Una vez presentado el punto de partida, Gordon se dedica a realizar un concienzudo y minucioso análisis de las grandes innovaciones que se impusieron en la sociedad norteamericana a lo largo de las siguientes décadas, todo ello aderezado con adecuadas y pertinentes estadísticas que ayudan a comprender las drásticas transformaciones sociales y económicas que las acompañaron.

Es loable el esfuerzo que dedica el autor a rescatar, ordenar y exponer detalladamente esta ingente cantidad de información y ésta es, probablemente, la principal razón por la que el libro seguirá siendo leído en el futuro. Sin embargo, nuestro autor se recrea en esta exposición a lo largo de, aproximadamente, 450 páginas, lo que llega incluso a suponer un cierto problema para un adecuado juicio por parte del lector. Un ejercicio de contención y mayor esquematización hubiese sido deseable, toda vez que la materia que explicar, no sólo no es compleja, sino que, además, está enfocado desde el impacto que tuvieron los inventos en el día a día de las personas, algo que cualquiera puede entender fácilmente. En este sentido, el economista que pretenda encontrar un análisis macro o microeconómico que le ayude a entender cómo, en la práctica, las organizaciones privadas y públicas consiguieron aumentar la producción total del país, bien sea en términos de PIB o bien en términos de Factor Total de Productividad (*Solow's residual*), se verá decepcionado.

De manera concisa, las grandes invenciones que revolucionaron el modo de vivir del mundo desarrollado fueron: el desarrollo y expansión del ferrocarril y el barco de vapor, que

permitieron la distribución y el comercio de todo tipo de productos y alimentos; el motor de combustión interna, con la subsiguiente aparición y difusión de los vehículos de motor, como coches y tractores, que sustituyeron totalmente a la fuerza animal como medio de transporte y herramienta de trabajo en la agricultura y en apenas tres décadas; el telégrafo, el cable submarino (que comunicó EE UU con Europa) y, posteriormente, el teléfono, que revolucionaron tanto las comunicaciones en sí, como los medios de comunicación; el ascensor y el hormigón, que permitieron el crecimiento de las ciudades en vertical, revolucionando, además, la arquitectura y la organización social del ser humano para siempre; los electrodomésticos como el refrigerador, la máquina de coser o la lavadora, que liberaron millones de horas que las mujeres dedicaban anteriormente a las tareas domésticas y a la compra diaria; el uso doméstico de las tuberías, que extendió el abastecimiento de agua corriente, alcantarillado y gas, que, junto con la llegada de la electricidad, la luz eléctrica y el teléfono a los hogares, dio paso al concepto de casa «conectada» a las redes de servicios públicos; y, por último, el desarrollo de instituciones públicas y privadas, que proveyeron a los ciudadanos de un sistema sanitario, seguridad ciudadana, tiempo de ocio, pensiones públicas y mayores derechos civiles.

Todas estas invenciones tuvieron lugar en el primer período que analiza el autor (1870-1940) y supusieron una revolución prácticamente en cada aspecto relevante de la vida. La velocidad de transformación de la sociedad fue épica y nunca vista en la historia; de hecho, ya antes del *crack* de 1929, la penetración de los automóviles en EE UU había llegado al 90 % de los hogares; prácticamente todas las viviendas estaban conectadas a los servicios públicos antes mencionados (electricidad, agua potable corriente, calefacción, gas natural, luz eléctrica, teléfono, alcantarillado, etc.); la cobertura sanitaria se había profesionalizado y extendido, consiguiendo reducir la mortalidad infantil (de 175 a 43 por cada 1 000 nacimientos); y las opciones de entretenimiento eran variadas y populares (fonógrafo, radio, cine, revistas, etc.). En 1940, la esperanza de vida había aumentado 20 años (hasta los 65) y la población había crecido de 40 a 132 millones de norteamericanos.

Posteriormente, en el segundo bloque temporal analizado, de 1940 a la actualidad, tuvieron lugar otras invenciones que, aun siendo notables, según el autor no fueron ya tan transformadoras en términos sociales, debido a que las características de la vida moderna urbana actual ya se habían establecido. Es decir, según Gordon, se pasó de una revolución a una evolución. A pesar de ello, el establecimiento de las bases para el crecimiento económico acelerado ya se había dado, por lo que pese a la menor relevancia o impacto directo de las invenciones de mediados del siglo xx, tuvo lugar la mayor etapa de crecimiento en la productividad jamás acontecida en la historia del ser humano, con crecimientos del *output* cercanos al 3 % anual durante varias décadas (en concreto, un 2,82 % hasta 1970).

La lista de invenciones recientes que han tenido impacto en la sociedad y la productividad norteamericana y mundial es larga, aunque el autor destaca las siguientes y entre otras muchas: la televisión (y, posteriormente, la modalidad por cable), la comida rápida, las fibras sintéticas, la expansión de la aviación comercial (y posteriormente, la aviación *low cost*), el fin de los monopolios empresariales protegidos legalmente, el vídeo, el desarrollo de la computarización, los PC, Internet, los videojuegos, la telefonía móvil, las redes sociales y otras revoluciones en la industria del entretenimiento, los antibióticos y el desarrollo de la industria sanitaria (así como la protección sanitaria pública), la competitividad a nivel internacional entre instituciones y organizaciones y el derecho a la jubilación. Todo ello se vio reflejado en una mayor esperanza de vida (de 65 a 78 años de 1940 a 2010); la incorporación de la mujer al trabajo, lo que incrementó la fuerza laboral del país a una tasa muy superior al crecimiento de la población (que aumentó de 130 a más de 300 millones de habitantes); la consolidación de la moderna sociedad urbana posindustrial basada en los servicios (78 % del total de la fuerza laboral, desde un 20 % en 1870); la aparición de la densidad urbana en

ciudades desarrolladas en vertical que, junto con el desarrollo de las telecomunicaciones, aumentaron significativamente la productividad; el reemplazo del trabajo manual del hombre por la producción basada en maquinaria, etc.

El análisis minucioso de la anterior larga lista de invenciones y transformaciones sociales y económicas sirve para sentar las bases del análisis que desarrolla el autor en la tercera y última sección del libro, que trata de identificar y estudiar las fuentes del crecimiento económico y le lleva a plantearse por qué, desde los años 70 del pasado siglo, el crecimiento ha sido, en sus palabras, decepcionante.

El porqué del «gran salto adelante»

En concreto, el capítulo 16 del libro desarrolla un análisis específico sobre las causas que, más allá de los propios avances tecnológicos, contribuyeron al mayor incremento de la productividad en la historia humana, en concreto la de los años 1920 a 1970. Según el autor, la mejora en educación y la migración a las ciudades no fueron diferenciales respecto a otras décadas. Sí fueron hechos únicos la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Respecto a la primera, argumenta que la crisis de los años 30 desembocó en un programa político (el New Deal de Roosevelt) que, además de conllevar un ingente programa de inversiones públicas, reforzó el poder sindical (*Wagner Act*) y encareció los costes laborales (menos horas productivas por trabajador y salarios mayores); lo que produjo, en última instancia, un gran incremento de la inversión productiva privada, sustituyendo mano de obra por maquinaria. La Segunda Guerra Mundial también contribuyó significativamente al incremento de la productividad por la gran presión que existió para aumentar la producción de material bélico. Estas innovaciones se mantuvieron y adaptaron a la industria en tiempo de paz. De nuevo, destaca la gran capacidad productiva en que invirtió el Estado en la época bélica, en forma de plantas y equipamiento de última generación, que multiplicó por dos la maquinaria disponible en el país en sólo cinco años (de 1940 a 1945).

Sin embargo, la principal razón por la que Gordon cree que tuvo lugar la explosión productiva en esa época fue la mejora en calidad y capacidad de la maquinaria productiva. A pesar de que la revolución en la industria manufacturera comenzó en los años 20, la expansión de la electricidad en el sector productivo industrial tuvo lugar entre 1929 y 1950. Es decir, no fue hasta varias décadas más tarde cuando las grandes invenciones del siglo XIX como la electricidad, el motor de combustión interna o las líneas de ensamblaje explotaron totalmente su potencial.

El fin de la fiesta

El capítulo 17 se dedica a analizar la caída en el crecimiento de la productividad acontecida en todo el mundo desarrollado (EE UU y Europa, principalmente) a partir de 1970 (algo más tarde en el caso de Japón). Según el autor, la revolución digital que él mismo no duda en denominar Tercera Revolución Industrial, comenzó precisamente en los años 70, con la invención y el desarrollo incipiente de los PC, Internet y la telefonía móvil. Hasta bien entrada la década de los años 90, la productividad fue creciendo cada vez a menor ritmo (con una media de crecimiento en la tasa anual del Factor Total de Producción del 0,57%, frente al 1,89% del período 1920-1970), y sólo en los años 1996-2004 tuvo un repunte (alcanzando un 1,03%), derivado de la explosión en el acceso y el uso de Internet, a las herramientas de ofimática, los buscadores digitales y al comercio electrónico. En este período, las empresas y organizaciones adaptaron sus modelos operativos y prácticas de

negocios a las nuevas herramientas informáticas, incrementando notoriamente su capacidad productiva gracias a las nuevas tecnologías. Inesperadamente, a partir del año 2004, la productividad descendió de nuevo, bajando hasta el 0,4 % en el período 2004 a 2014, no sólo por debajo de los niveles vistos en 1970-1994, sino llegando al menor nivel de crecimiento en productividad registrado en la historia norteamericana.

Gordon argumenta que esta caída se debe a que el incremento en productividad de las invenciones antes mencionadas tuvo un recorrido limitado (de 1994 a 2004) y, una vez adaptadas las organizaciones a la economía digital, no ha habido nuevas innovaciones o adaptaciones que siguieran mejorando las prácticas empresariales. Es decir, desde 2004, no ha habido transformaciones significativas en los procesos de fábricas, oficinas, tiendas, hospitales, universidades, etc. Como ejemplo, considera que la aparición de los teléfonos inteligentes (*smartphones*) no han tenido un efecto claro en la productividad, al contrario que la revolución de Internet en los años 90.

Qué nos deparará el futuro

El economista cree que, durante las próximas dos décadas, la productividad seguirá creciendo a un ritmo similar al que estamos experimentando actualmente (es decir, por debajo del período 1996-2004). Sin embargo, su visión del futuro a más largo plazo es notablemente pesimista. Finaliza el libro con un capítulo dedicado a analizar las fuerzas contrarias (*headwinds*) al incremento de la productividad que, según él, conseguirán anular las tasas de crecimiento futuras: la creciente desigualdad en la distribución de la renta (creciendo rápidamente en las rentas muy altas y reduciéndose, en términos reales, década a década, para las rentas medias y bajas), la decreciente posibilidad de que la educación siga siendo un factor clave en el incremento de la productividad (toda vez que se han estabilizado los niveles educativos en la población, con un 75 % de la población bachiller norteamericana y con una gran parte de la población con título universitario sin poder desarrollar una actividad laboral acorde con su nivel formativo), la contribución negativa de la demografía (una vez la incorporación de la mujer al trabajo ya se ha llevado a cabo y el porcentaje de personas en edad de trabajar se va reduciendo paulatinamente con la jubilación de la generación del *baby-boom*) y los históricamente altos niveles actuales de deuda en la economía, tanto federal como privada.

Aún es pronto para valorarlo

A lo largo de toda la obra, el autor muestra un magistral equilibrio entre el análisis de datos macroeconómicos, microeconómicos e históricos, sabiamente combinados para lograr transmitir, a cámara lenta, la evolución social y económica de las últimas generaciones. El lector de esta obra verá cómo su visión del pasado quedará reveladoramente transformada.

Según su principal tesis, lo que hace tan especial el período 1870-1970 es que la importancia de las invenciones y circunstancias muy difícilmente podrán repetirse. Utilizando un ejemplo, incluso algo tan novedoso e impactante como el coche eléctrico sin conductor, si bien puede ser un gran avance y liberar millones de horas improductivas desperdiciadas, nunca tendrá el mismo impacto que la invención del coche en sí misma. De igual manera, la creación de la telefonía móvil y la expansión de los *smartphones* no pueden igualar el impacto en productividad que tuvieron el telégrafo y la propia telefonía.

Es muy posible que el autor esté cayendo en el error de no considerar que, al igual que, como él mismo reconoce, no fue hasta varias décadas más tarde cuando las grandes

invenciones del siglo XIX como la electricidad, el motor de combustión interna o las líneas de ensamblaje explotaron totalmente su potencial, llevando a EE UU al mayor incremento de la productividad de la historia en el período 1920 a 1970, es posible que las posibilidades de la Tercera Revolución Tecnológica aún no haya alcanzado el suyo.

No podemos conocer el futuro, pero sí asegurar que este libro cambiará la percepción de cómo analizamos las recurrentes invenciones que competirán en importancia con aquéllas que marcaron la vida en la Norteamérica del apogeo capitalista.

Robert J. Gordon es economista y profesor de ciencias sociales en la Northwestern University. Su trabajo se ha centrado en la macroeconomía y, en particular, en el desempleo, la inflación y el impacto de la productividad en los ciclos económicos. Se graduó *magna cum laude* en la Universidad de Harvard y, posteriormente, en la de Oxford. Obtuvo su doctorado en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y es miembro de varias asociaciones de economistas norteamericanas, como la Econometric Society, la American Academy of Arts and Sciences, la American Economic Association y el National Bureau of Economic Research's Business Cycle Dating Committee, organismo que determina oficialmente el comienzo y el final de las recesiones en EE UU.

Reseña de **Damián Rubianes**, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid y University of Westminster, Londres), y en Humanidades (Universitat Oberta de Catalunya), MBA *cum laude* y profesor asociado de finanzas en IE Business School, así como director general de Mercados de Capitales en un banco de inversión internacional.

PODER Y METALES RAROS

David S. Abraham, *The Elements of Power: Gadgets, Guns, and the Struggle for a Sustainable Future in the Rare Metal Age* («Los elementos del poder: gadgets, armas y la lucha por un futuro sostenible en la era de los metales raros»), Yale University Press, 2015, 336 págs.

Por **Marc Prat Sabartés**

Los metales raros se utilizan en muy pequeñas –pero estratégicas– cantidades en la industria y, tradicionalmente, se les ha prestado muy poca atención en los análisis del poder. Cada vez son más importantes en la producción industrial, porque facilitan que el acero sea mucho más ligero y resistente, o que los motores aguanten temperaturas mucho más elevadas, y especialmente en la electrónica, porque permiten productos más pequeños, ligeros, delgados y baratos.

David Abraham, especialista en la materia y antiguo asesor en la Casa Blanca, pone especial énfasis en señalar el carácter estratégico de estos materiales y su importancia geopolítica. China es su principal productor y los está utilizando para presionar en negociaciones internacionales y como instrumento de política industrial. Desde hace unos años restringe su exportación, provocando que su precio sea menor en el gigante asiático que en el mercado mundial, atrayendo de este modo la producción de componentes o bienes finales que utilizan dichos metales.

A veces se confunden los términos, pero las llamadas tierras raras son un subconjunto de los metales raros. La característica común de éstos es que, aunque se utilizan en muy pequeñas proporciones, son difícilmente sustituibles, a veces imprescindibles, y las cadenas de provisión a las empresas con frecuencia son frágiles. Es la innovación tecnológica la que convierte algunos de estos materiales en fundamentales para determinadas industrias como la automovilística, la aeronáutica o la de producción de teléfonos móviles. Cuando una de estas innovaciones convierte un material raro en un elemento imprescindible, normalmente la oferta tarda cierto tiempo en reaccionar. No es tan fácil poner en marcha nuevas explotaciones mineras.

En general, las líneas de suministro de este tipo de materiales son inseguras y poco transparentes. El principal problema es que se trata de mercados pequeños, con una demanda relativamente pequeña y fragmentada de estos materiales, que están presentes en pocos lugares en cantidades abundantes. Al no haber suficiente masa crítica de oferentes y demandantes, no se puede crear una bolsa para ellos, como sí existe para las grandes materias primas. Se prevé que la demanda de dichos minerales va a ir en aumento. Las industrias verdes, de electrónica de consumo y armamentística, grandes usuarias de estos elementos, tienen un potencial de crecimiento muy alto. Según Abraham, hay que producir y utilizar de forma eficiente los metales raros, desarrollando cadenas de provisión sostenibles. Para ello es importante conocerlos y plantearse soluciones. Estados Unidos y los países desarrollados en general no pueden repetir con estos recursos el error de la extrema dependencia y vulnerabilidad respecto de los combustibles fósiles.

Metales raros: cada vez más necesarios, cada vez más estratégicos

En los años 60 en los hogares americanos se utilizaban unos 20 elementos de la tabla periódica. Ahora, sólo la compañía Intel utiliza unos 60. En los últimos 30 años las empresas

mineras han extraído una cantidad cuatro veces mayor de la mayoría de metales raros que en toda la historia anterior. Sus maravillosas propiedades permiten que pequeños y poderosos aparatos sean lo suficientemente baratos como para que miles de millones de personas los puedan adquirir. La American Chemical Society cree que en los próximos cien años, 44 de los 94 de los elementos naturales tendrán riesgos de suministro. Los bienes tecnológicos pueden quedar limitados no por la capacidad de inventiva de los seres humanos, sino por la incapacidad de garantizar la producción de *inputs* necesarios.

El primer metal raro que demostró su carácter estratégico fue el tungsteno, o wolframio, durante la Primera Guerra Mundial, por ser un gran reforzador de metales y, por tanto, imprescindible para la elaboración de proyectiles. Durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos presionó a España y Portugal mediante restricciones en el suministro de petróleo para intentar cortar sus ventas de wolframio a la Alemania nazi. Al terminar dicha conflagración, el Gobierno de EE UU era muy consciente de la importancia de ciertos materiales estratégicos para la defensa del país. El presidente Truman creó en 1951 la Material Policy Commission. El interés por los materiales críticos continuó en las décadas de los 60 y 70, y se agudizó con la crisis del petróleo, pero a partir de los años 80, la caída de precios algunos de ellos y la confianza en el *laissez-faire* de la Administración Reagan hicieron que este tema dejara de considerarse importante.

Otro episodio que anticipó la alta dependencia de los países industrializados con respecto a un metal raro sucedió durante el conflicto armado en Zaire (actual República Democrática del Congo) a finales de los 70, cuando se puso en peligro el suministro de cobalto, imprescindible para producir imanes permanentes, utilizados en la industria, así como para la elaboración de aleaciones usadas en la industria aeronáutica y militar, o como pigmento para pinturas. A menudo la producción de un determinado metal raro está concentrada en un solo país, por lo que cualquier conflicto armado puede generar una crisis internacional.

Por otra parte, a raíz del conflicto chino-japonés por las islas Senkaku en 2010, China estableció un boicot a la exportación de las tierras raras a Japón, que hizo patente la gran vulnerabilidad de este país por el alto consumo de su industria electrónica. En los años 80 y 90, China aplicó una política de rebajas fiscales a los exportadores de estos materiales para ganar mercados y expulsar a competidores. Sin embargo, a principios del siglo XXI la estrategia ha cambiado radicalmente. Partiendo de un dominio claro en el mercado de muchos de ellos (en 2000 controlaba la producción de un 29 % de los metales raros menores frente a un 40 % en 2010), China ha aplicado restricciones a la exportación para crear dificultades de aprovisionamiento a las industrias de alta tecnología consumidoras de otros países y atraerlas así a su territorio. Es decir, se ha utilizado como una política industrial. Esto está afectando particularmente a empresas japonesas, muy dependientes de las tierras raras chinas. Esta maniobra ha sido considerada ilegal por la Organización Mundial de Comercio en 2013, pero todo hace pensar que Pekín la seguirá intentando por otros medios.

Cuellos de botella y falta de transparencia en las cadena de producción y distribución

El autor hace un repaso de las distintas fases de producción y comercialización de los metales raros. Desde la financiación de prospecciones mineras de oscuros materiales que en un futuro puedan volverse muy demandados, hasta la llegada de esos materiales a las empresas consumidoras, pasando por los procesos de extracción y las redes de intermediarios que permiten una comercialización más o menos segura y transparente.

Levantar una explotación minera es muy costoso. Los trabajos de prospección, el cumplimiento de las regulaciones medioambientales y de otro tipo, y los costes de puesta en

marcha pueden llevar años y exigir un importante esfuerzo financiero. Ello provoca que, cuando una innovación tecnológica convierte un material hasta entonces marginal en imprescindible, la oferta tarde unos años en reaccionar (es decir, que sea inelástica) y ello implique un gran aumento del precio de dicho material y problemas de provisión para las industrias directamente afectadas. Estos cuellos de botella son inevitables, pues el mercado difícilmente puede adivinar la importancia futura de los materiales. Según el autor, la última crisis financiera ha agravado el problema de financiación de los proyectos de extracción de tierras raras.

Otro problema es el de la propia actividad minera. Normalmente, los metales raros se encuentran en muy baja proporción en las rocas tratadas y ello exige el tratamiento de grandes cantidades de mineral, procesos largos y costosos, que conllevan la generación de numerosos residuos. Una particularidad es que muchas veces estos metales son subproductos de la extracción de metales de mucho mayor consumo, con lo que no rigen para ellos las leyes de oferta y demanda de la mayoría de bienes. Los países en vías de desarrollo tienen cierta ventaja a la hora de producirlos porque las medidas de seguridad laboral y de protección medioambiental son más relajadas que en los países ricos. Además, en estos últimos cada vez se forman en las universidades menos geólogos y metalúrgicos, lo que constituye una debilidad para estos sectores y aumenta la vulnerabilidad de los países desarrollados en este terreno.

Los metales raros se producen y venden en cantidades relativamente pequeñas, lo que implica que el mercado esté en manos de unos pocos intermediarios. Debido al bajo volumen total de negocio y a la poca homogeneidad del producto (cada cliente demanda una calidad muy determinada), no existen bolsas donde coticen estos materiales, a diferencia de materias primas consumidas masivamente como el petróleo o el cobre. No hay un mercado transparente para estos minerales y es difícil saber qué precios tienen, lo que contribuye a una gran inseguridad en sus cadenas de provisión. En China se intentó crear algún mercado de valores para estos productos, pero resultó ser un montaje especulativo. Además, en algunos casos, los metales raros provienen de zonas en conflicto militar, siendo en ocasiones los proveedores guerrillas como las FARC colombianas.

Grandes demandantes: industrias de alta tecnología, verdes y de armamento

En la segunda parte del libro se repasa qué sectores son los grandes demandantes de metales raros y cómo la demanda mundial de estos productos no ha dejado de crecer en los últimos años, ni lo hará previsiblemente en el futuro. Los tres mayores son las industrias de alta tecnología (particularmente la nueva electrónica, pero también la industria aeronáutica y la automovilística), las verdes y la armamentística.

El *boom* de la electrónica de consumo en los últimos años ha disparado su demanda, ya que los metales raros permiten que los productos electrónicos sean más pequeños, ligeros y delgados, y a la vez más potentes, brillantes, fuertes y baratos. Todas las previsiones apuntan a que el consumo de estos bienes electrónicos (móviles inteligentes, tabletas, etc.) crecerá de forma exponencial en los países en vías de desarrollo, lo que incrementará la presión sobre los metales raros. Hay estudios que prevén que el flujo necesario de estos metales deberá ser entre cinco y diez veces superior.

Las compañías de construcción de aviones, o de motores como General Electric, también utilizan muchos de ellos. Por ejemplo, el chasis de un Airbus A350 contiene un 14 % de titanio, mientras que el del A320 contenía sólo un 6 %. Los sistemas de propulsión más nuevos necesitan las propiedades en altas temperaturas del cobalto, el renio o el itrio. Hasta hace

poco no les prestaban mucha atención por su poco peso en la estructura de costes, pero cada vez son más conscientes de su importancia crítica, ya que en algunos casos han provocado la paralización o el retraso en la construcción de un determinado modelo de avión. Su relativa escasez y la poca fiabilidad de las cadenas de suministro convierten a los metales raros en una fuente de vulnerabilidad para grandes colosos industriales.

Estas empresas son actualmente muy conscientes de esta dependencia, pero intentar evitarla es complicado. Estos metales raros son difícilmente sustituibles. Encontrar materiales alternativos requiere un gran esfuerzo de investigación y, cuando se encuentra uno, normalmente se traslada la presión en la provisión a ese nuevo material. Además, las compañías dependen de muchos metales raros a la vez. Por ejemplo, el Boeing 747 necesita seis millones de componentes producidos en 30 países distintos, y Boeing y General Electric utilizan conjuntamente 70 elementos de la tabla periódica. Controlar todas las cadenas de provisión es una misión titánica, más si no se quieren acumular muchos stocks de componentes para optimizar los recursos financieros. Muchas de estas empresas han creado en los últimos años comités de gestión de riesgos de metales raros.

En general, la oferta de las explotaciones mineras no puede reaccionar rápidamente a la demanda creciente de un metal provocada por una innovación de la industria electrónica. Ello comporta súbitos aumentos de sus precios. Esta volatilidad obliga a las compañías a tener un control eficiente de las cadenas de suministro.

Por otro lado, uno de los sectores con más potencial de crecimiento es el de las tecnologías verdes. En muchos casos éstas generan más demanda de metales raros. Además, algunos, como el niobio, pueden considerarse también inocuos para el medio ambiente, ya que reducen mucho la cantidad de otros metales, disminuyendo, por tanto, la huella ecológica del dióxido de carbono. Así, paradójicamente, dichas tecnologías fomentan la minería de metales raros, una actividad siempre bajo sospecha por sus posibles consecuencias medioambientales pero que puede ser compatible con la economía verde.

La Agencia Internacional de la Energía (AIE) prevé que, para frenar el cambio climático, será necesario que en 20 años las energías renovables (solar y eólica) generen la mitad de la energía eléctrica, lo que significará multiplicar por ocho la producción. El incremento de vehículos eléctricos y de turbinas para molinos de viento obligará a aumentar en los próximos 25 años un 700 % la producción de neodimio y un 2600 % la de disprosio, lo que constituye un reto importante. La dependencia de los metales raros y la conciencia de la vulnerabilidad geopolítica que conlleva provocan que a veces las empresas innovadoras en el campo de las tecnologías verdes no escojan la mejor tecnología disponible, especialmente cuando ello implica depender de un metal raro producido sólo en China. Esto es lo que se llama una «distorsión de la innovación», es decir, cuando la geopolítica prevalece sobre la geología o las consideraciones productivas y provoca la adopción de tecnologías *second-best* (la segunda mejor). En los próximos diez años los coches híbridos y eléctricos se van a quintuplicar. Escoger el motor adecuado va a ser crítico no sólo para las empresas sino para la economía americana. La disponibilidad de determinados metales raros va a ser uno de los elementos claves a la hora de decidir la tecnología y puede contribuir al acierto o al fracaso de esa apuesta. Se ha invertido mucho en tecnologías verdes –que están mejorando y en breve serán las mejores– pero no en metales raros, y éstos quizás no estarán disponibles a tiempo. Pueden convertirse en un auténtico cuello de botella.

Asimismo, la industria militar cada vez necesita más materiales raros. La dependencia de proveimiento extranjero en este terreno es particularmente crítica. Ahora la habilidad de recolectar elementos de la tabla periódica se ha convertido en tan importante para el éxito militar como las decisiones tácticas. Por ejemplo, en los años 50 la CIA organizó una red de empresas pantalla para comprar titanio a la URSS. En un principio, los metales raros eran

importantes porque hacían las armas más duras (titanio, tungsteno). Ahora lo son porque las hacen más inteligentes, entre otras razones porque están basadas en la tecnología electrónica. La mezcla de cadmio y telurio es imprescindible para la detección de radiaciones y bombas. El terbio, itrio y europio son necesarios en los sistemas de guía de los misiles. Y el tungsteno se utiliza para las balas antiacorazados y los drones antimisiles.

Hoy en día Estados Unidos debe importar el 75 % de los 25 metales raros que necesita su industria militar. Esto implica una gran amenaza: la escasez de dichos materiales cuando son más necesarios, es decir, en una guerra. Los militares están tratando de reducir esta dependencia sustituyendo algunos de ellos por otros más disponibles, pero esto lleva tiempo y no siempre es posible. Aquí también la dependencia de China es preocupante. La maquinaria militar más compleja, moderna y potente del mundo, la norteamericana, puede estar perdiendo su ventaja debido a su dependencia de los metales raros.

Reciclaje, geopolítica y recomendaciones de política económica

La sostenibilidad de la extracción de metales raros es un tema crucial. La actividad minera tiene muchos efectos contaminantes porque envía ácidos a las aguas. Aunque ahora hay mucha más tecnología, regulación e interés por desarrollar la actividad de una forma más eficiente, cada vez se debe cavar más hondo o los minerales se encuentran más granulados y, por tanto, se gastan más recursos. El reciclaje es una manera de ahorrar extracción minera y, por tanto, daños ecológicos. Pero el caso de los metales raros es especialmente difícil porque se encuentran en pequeñas cantidades formando parte de aleaciones y su reaprovechamiento es costoso.

En consecuencia, parte de la potencia china en la producción de estos materiales se debe a que sus regulaciones medioambientales son más permisivas. En su sistema político el Partido Comunista se encuentra por encima de la ley, es decir, no rige un Estado de derecho, y esto obviamente afecta al comercio, cuya fuerza se basa en las leyes. Japón es el país más temeroso de la política china respecto a los metales menores. En el caso de Estados Unidos, la preocupación es fundamentalmente militar. Pero los norteamericanos están recuperando producción industrial de alta tecnología; tendrán, por consiguiente, que prestar más atención al suministro de metales raros.

Por último, el cambio tecnológico tan rápido que estamos experimentando aumenta mucho la demanda de metales raros y pronto superará la capacidad de crecimiento de la oferta. Para afrontarlo, es necesario replantearnos cómo usamos y vendemos nuestros productos. La falta de atención respecto a los metales raros puede en definitiva perjudicar la prosperidad y el medio ambiente. Abraham hace una serie de propuestas de políticas para solucionar este problema. Hay que reforzar la investigación en metales raros y cambiar los hábitos de los consumidores para asegurar una provisión sostenible de los recursos. El Gobierno debe promover la difusión de datos sobre los mercados de los metales raros para conseguir un comercio más transparente y fiable. También puede, mediante incentivos fiscales y subvenciones, promover un aumento de la actividad minera de estos materiales. Los países dependientes de metales raros han de estrechar sus lazos políticos y comerciales con los países proveedores mediante misiones y tratados comerciales. Y, por último, los problemas de provisión de metales raros deben tratarse en foros globales.

* * *

David S. Abraham, estratega de recursos naturales, ha trabajado en Wall Street, la Casa Blanca y en una ONG. Actualmente dirige el Technology, Rare and Electronic Materials Center.

Marc Prat Sabartés es economista, doctor en Historia por el Instituto Universitario Europeo (Florencia) y profesor de Historia Económica y de Historia del Pensamiento Económico en la Universidad de Barcelona.

1. MONEDAS VIRTUALES, ¿UN SUEÑO LIBERTARIO?

- **Publicación:** «Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations», Fondo Monetario Internacional, nota de discusión interna, SDN 16/03, enero de 2016. Descargable en el siguiente enlace: <https://goo.gl/3pWyGs>
- **Dong He, Karl Habermeier, Ross Leckow, Vikram Haksar, Yasmin Almeida, Mikari Kashima, Nadim Kyriakos-Saad, Hiroko Oura, Tahsin Saadi Sedik, Natalia Stetsenko y Concepción Verdugo-Yepes** son investigadores de plantilla del FMI.

LA IDEA

Resumen: Las monedas virtuales, como el bitc oin, cuyo desarrollo es inevitable, tienen innumerables beneficios en términos de eficiencia y velocidad de las transacciones, incluso en cuanto a la socialización de grupos previamente excluidos, aunque con riesgos.

Economistas del Fondo monetario Internacional analizan en esta nota las características de las monedas virtuales y los principales desafíos planteados por las mismas. Una moneda virtual, como el bitc oin, es un sistema privado de valoración y pago independiente de los bancos centrales del mundo y, en este sentido, se distinguen claramente de los sistemas digitales de pago que se denominan aún en las monedas tradicionales. El informe considera que su desarrollo es inevitable, dados los avances en las tecnologías de encriptación y la computación en la nube. Por una parte, tienen innumerables beneficios en términos de eficiencia y velocidad de las transacciones, incluso en cuanto a la posibilidad de socialización en estas relaciones financieras de algunos grupos previamente excluidos, gracias a las tecnologías desarrolladas para mantener registros descentralizados y seguros de transacciones. Por la otra, los riesgos de las monedas virtuales se asocian con el blanqueo de dinero, la financiación del terrorismo internacional y la evasión fiscal, que har an necesaria su regulación en los ámbitos nacional e internacional. En el caso de que se extienda su uso, la capacidad del Estado para realizar políticas económicas se verá comprometida.

 Son las monedas virtuales, como el bitc oin, dinero en sentido estricto? La respuesta es negativa, pues no cumplen de forma satisfactoria ninguna de las funciones del dinero como depósito de valor, medio de intercambio y unidad de cuenta. La volatilidad de su tipo de cambio con las monedas tradicionales las hace poco creíbles como depósito de valor. Su uso restringido también las hace poco atractivas como medio de intercambio. Finalmente, su uso como unidad de cuenta o pago depende de su tipo de cambio con las monedas tradicionales, con lo que no han logrado de momento ser usadas como unidad de intercambio. Por ello, existen aún muchas dudas sobre su viabilidad; sin embargo, están convirtiéndose en uno de los refugios de todos aquellos economistas y no economistas libertarios que son partidarios de abolir los bancos centrales y el monopolio estatal sobre la fijación del tipo de interés y la emisión de dinero.

En todo caso, la experiencia histórica con ambos sistemas muestra que los beneficios de las modalidades estatales de emisión de moneda parecen superiores a los de las privadas, especialmente por la capacidad de los bancos centrales de actuar como prestamistas de última instancia en situaciones de escasez aguda de liquidez. Sin embargo, los sistemas públicos podr an quizá tener peores registros que los privados y mixtos en lo

que respecta al control de la inflación, dada la capacidad de los gobiernos para forzar al banco central a emitir dinero para cubrir déficits en las cuentas públicas. Pero, en este caso, la evidencia histórica no es tan contundente.

A pesar de su futuro aún dudoso, los economistas del FMI consideran que la encriptación y la computación en la nube acelerarán la difusión de monedas virtuales. En algunos casos, ello puede tener efectos positivos si permite la generalización de servicios financieros en países en vías de desarrollo en base a sistemas de pago digitales. Pero también efectos nocivos al hacer más fácil la evasión de impuestos, el blanqueo de dinero y la financiación del terrorismo internacional. Ante esta eventualidad, se harán necesarias medidas regulatorias. Una de las más importantes tendrá que ver con la definición de las monedas virtuales, bien como monedas o bien como medio digital de pago. De momento, compiten varias definiciones incluso dentro de la misma jurisdicción, lo que dificulta la coordinación y cooperación en este campo entre entes regulatorios. Además, las políticas de transparencia y acceso a datos privados también son problemáticas, dada la opacidad y naturaleza descentralizada de estos sistemas. Finalmente, para que la regulación sea efectiva, el carácter transnacional de estas monedas exige la cooperación entre varios Estados y sus entes regulatorios.

En todo caso, la difusión de monedas virtuales y métodos de pago digital debilita el control de los Estados sobre áreas de política económica como pueden ser la supervisión de las instituciones financieras, la protección del consumidor o el control de los movimientos de capital. De extenderse su uso, se hará aún más difícil vigilar y gestionar los riesgos de los mercados internacionales de capital.

2. SUBESTIMACIÓN DE LA DEMANDA FUTURA DE ENERGÍA

- **Publicación:** «The Demand for Energy Using Assets among the World's Rising Middle Classes», de próxima aparición en la revista *American Economic Review*. Versión descargable en: <http://goo.gl/idbN8l>
- **Paul Gertler** es profesor de Economía en la escuela de negocios Haas de la Universidad de California-Berkeley; **Orie Shelef**, estudiante de doctorado de la Universidad de Stanford; **Catherine Wolfram**, profesora de Administración de Empresas en Haas, y **Alan Fuchs**, economista en el Banco Mundial.

LA IDEA

Resumen: Los programas antipobreza, el acceso a crédito o la superación de algún nivel de renta familiar intermedio pueden generar crecimientos inesperados en la demanda de energía en economías emergentes.

Este *paper* presenta un análisis estadístico de la relación entre renta y demanda de bienes duraderos que usan intensivamente energía. El aparato técnico y estadístico del artículo es poco relevante para un lector interesado pero no especialista. Sin embargo, destacan algunos resultados de gran importancia. El principal consiste en que la relación entre renta y demanda de energía no es lineal. Las compras de bienes duraderos en países pobres son muy sensibles a la extensión de los mercados de crédito y a los programas antipobreza que se están generalizando. En este contexto, la subestimación de la evolución de la demanda de energía en China o Brasil no es una sorpresa y se explica por el empleo de un modelo incorrecto de previsión de la demanda de bienes duraderos de las familias (especialmente los más intensivos en el uso de energía, como frigoríficos o vehículos).

Estos hallazgos tienen implicaciones importantes para la planificación de las infraestructuras relacionadas con el almacenaje y distribución de energía en los países en vías de desarrollo y afectan a las predicciones sobre el cambio climático, dada la subestimación de la demanda futura de energía en dichos países. En este sentido, cualquier pronóstico sobre las necesidades energéticas del mañana en un país debe calcular la elasticidad de la demanda con respecto a la renta de las familias de la sociedad en cuestión. A partir de ahí, los economistas son capaces de diseñar varios escenarios posibles de futuro en base a supuestos razonables sobre la progresión de la renta media de esas familias.

Sin embargo, la previsión depende críticamente de la metodología seguida para estimar la relación entre uso de energía y renta familiar. Los autores presentan un modelo general sobre el consumo de familias que tienen acceso restringido a bancos y otras instituciones crediticias, algo típico de la mayoría de los pobres de los países en desarrollo. En concreto, sugieren una relación no lineal entre incremento de la renta familiar y compra de bienes duraderos intensivos en el uso de energía: hay unos umbrales de renta a partir de los cuales sí se percibe un incremento importante de la adquisición de estos activos que no se da en otros niveles. Para demostrar este punto, los investigadores emplean una muestra de familias mexicanas a las cuales se les había concedido aleatoriamente ayuda económica como parte de un plan antipobreza (el programa Oportunidades), y las conclusiones muestran precisamente cómo los aumentos de ingresos generan saltos discontinuos en la compra de bienes intensivos en el uso de energía.

En suma, aunque sería necesario corroborar el estudio de caso mexicano con otros ejemplos, este modelo y resultados deberían ser tenidos en cuenta por todos aquellos que hacen proyecciones sobre la evolución futura de la demanda de energía. En algunas situaciones, y siempre de acuerdo con el modelo utilizado, el consumo de energía puede mantenerse estancado a pesar de producirse incrementos en la renta familiar media. En sentido contrario, los programas antipobreza, el acceso a crédito o la superación de algún nivel de renta familiar intermedio pueden generar crecimientos inesperados de la demanda. Este último parece haber sido el caso en países como Brasil o China, donde las proyecciones de la AIE se han desviado considerablemente (a la baja) respecto de los valores reales.

3. REDES SOCIALES: LA FUERZA RELATIVA DE LOS VÍNCULOS DÉBILES

- **Publicación:** «The Future of Weak Ties», *American Journal of Sociology*, mayo de 2016.
- **Sinan Aral** es catedrático asociado de Tecnología y Marketing de la Información en el MIT (Massachusetts Institute of Technology).

LA IDEA

Resumen: La amplitud de la información adquirida en una red social depende no sólo de que se establezcan vínculos débiles o fuertes entre sus usuarios, sino del contexto informacional en el que se generan dichas conexiones.

Este artículo se enmarca en la literatura sociológica dedicada al análisis de las redes sociales que trata de vincular los niveles de conectividad micro y macro desde una perspectiva sociológica. En concreto, se cita uno de los trabajos fundacionales de este campo, titulado «The Strength of Weak Ties» (Mark Granovetter, 1973), para explicar una aparente contradicción en la teoría de los *weak ties* (vínculos débiles) formulada en dicho estudio, cuya idea fuerza se expresa de la siguiente manera: aquellos contactos que se mantienen a través de vínculos débiles son más susceptibles de crear puentes entre grupos de redes sociales distantes porque proporcionan acceso a información y recursos novedosos.

No obstante, según muestra la revisión bibliográfica que describe el *paper*, la evidencia empírica ha probado argumentos a favor y en contra de los vínculos fuertes y débiles en términos de la información novedosa y de los recursos que generan. A partir de aquí, el estudio se propone arrojar luz sobre esta aparente contradicción. El resultado es que ninguna de las dos hipótesis es totalmente falsa: tanto la ganancia a través de vínculos débiles como la que se obtiene a través de vínculos fuertes puede ser teóricamente argumentada, dependiendo de las condiciones de los ambientes informacionales en los que los individuos estén conectados.

Tal y como se deriva del artículo, queda un largo camino para llegar a conclusiones más sustantivas sobre la teoría de los vínculos débiles ya que, si bien se han estudiado ya en profundidad los efectos causales de las redes sociales, poco se ha hecho cuando se trata de vínculos débiles. Además, se sigue manejando un concepto muy vago de lo que representa la noción de «información novedosa» para medir con más precisión las ganancias obtenidas. Por último, queda explorar cómo esa información novedosa circula a través de la red social. Es posible, siguiendo una de las tesis de Piketty, que esa variación desigual en la circulación de información tenga mucho que ver con la creciente desigualdad tecnológica y económica a la que nos enfrentamos a escala global en la actualidad. No obstante, y a pesar de que el artículo no lo mencione, sociólogos como Manuel Castells siguen afirmando que la variable fundamental para explicar esa desigualdad en la distribución de la información sigue siendo la edad y no la desigualdad económica.

4. LOS JUEGOS OLÍMPICOS SON UNA MALA APUESTA ECONÓMICA

- **Publicación:** «Going for the Gold: The Economics of the Olympic Games», *Journal of Economic Perspectives* 30(2), primavera de 2016. Descargable en el siguiente enlace: <http://goo.gl/A0h1CY>
- **Robert A. Baade** es catedrático de Economía del Lake Forest College en Lake Forest (Illinois), y **Victor A. Matheson**, del College of the Holy Cross en Worcester (Massachusetts).

LA IDEA

Resumen: Los juegos olímpicos no resultan económicamente rentables ni ventajosos para las ciudades que los organizan, según el análisis de la investigación más rigurosa sobre sus efectos.

Una amplia investigación académica por parte de prestigiosos economistas desde mediados de los años 90, muy poco difundida en España, ha sido muy crítica con las supuestas bondades económicas de organizar unos juegos olímpicos y otros grandes eventos deportivos. Junto con el reciente libro *Circus Maximus* de Andrew Zimbalist (Akal, 2016), el artículo supone una importante y necesaria recopilación de estas indagaciones. Esta línea cada vez tiene más influencia entre responsables políticos y votantes. De hecho, macrocompeticiones de este tipo han sido rechazadas mediante referendos en varias ciudades del mundo occidental y democrático y –a raíz de las grandes dificultades para poner en marcha a tiempo los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro de agosto– dicha corriente está saliendo a la luz pública.

La conclusión empírica de las investigaciones es clara: los costes sociales de organizar unos juegos olímpicos superan los beneficios, una vez se tiene en cuenta el coste de oportunidad del uso de los recursos, pues con los fondos públicos y otros factores productivos se podrían desarrollar otros proyectos de mayor rendimiento social. Además, son frecuentes las escaladas de costes y los «elefantes blancos» (objetos o construcciones que acaban aportando más inconvenientes que ganancias económicas). El éxito bien publicitado de algunas ediciones, como la de Los Ángeles en 1984 o Barcelona 1992, se debe a circunstancias específicas en general irrepetibles.

Si, a pesar de que son una mala propuesta económica, importantes ciudades siguen postulándose para organizar los juegos es porque algunos sectores salen beneficiados y consiguen imponer su narrativa y sus intereses. Asimismo, predominan motivaciones no económicas, como el prestigio nacional o el uso que los políticos locales hacen de la euforia que rodea a la concesión del gran evento.

Finalmente, los autores realizan algunas recomendaciones de reformas. En concreto, sugieren que los gobiernos democráticos deberían tomar en sus manos todo el proceso de promoción de candidaturas y, en su caso, organización del evento, y no dejarlo en manos de sectores interesados como las industrias de la construcción, el sector hotelero o las federaciones deportivas. También sugieren que debería ahorrarse en instalaciones e infraestructuras rotando la celebración del evento en unas pocas ciudades, o bien celebrando los juegos dos veces seguidas en la misma ciudad, para sacar un mayor rendimiento de las instalaciones.

5. MEDIR LA ECONOMÍA SUMERGIDA A TRAVÉS DEL CRÉDITO BANCARIO

- **Publicación:** «Measuring Income Tax Evasion Using Bank Credit: Evidence from Greece», *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 2016.
- **Nikolaos Artavanis** es profesor de la Isenberg School of Management de la Universidad de Massachusetts en Amherst; **Adair Morse**, de la Escuela de Negocios Haas de la Universidad de California-Berkeley, y **Margarita Tsoutoura**, de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago.

LA IDEA

Resumen: Los bancos griegos, por ejemplo, pueden tener mejor información sobre la renta real y los activos de sus clientes que las autoridades fiscales, de los contribuyentes. Estos recursos económicos no declarados generarían ingresos para el erario equivalentes al 30 % del déficit actual.

Existen varias metodologías para imputar el grado de evasión fiscal de una economía. Un método típico es el de estimar el tamaño de la economía sumergida comparando el consumo de *inputs* importantes (como la electricidad) con la actividad declarada, pero es cada vez menos aplicable a economías posindustriales, muy terciarizadas. En otros casos, se usan encuestas de hogares para cruzar datos de consumo individual o familiar con la renta manifestada. Sin embargo, es muy probable que si parte de la renta no está declarada también se informe a la baja sobre el consumo de la familia.

Este artículo utiliza de forma imaginativa una nueva fuente de datos proveniente del sector privado, sumándose a la serie de trabajos que muestran cómo nuevas fuentes de datos administrativos o del sector privado pueden mejorar las estadísticas que utiliza la Administración Pública. El punto de partida es el papel que el sector financiero juega en conectar los ingresos generados en la economía sumergida con el sector formal. La premisa fundamental del estudio es que los bancos conceden créditos a sus clientes en función tanto de la renta declarada como de la renta real, que puede provenir totalmente de la economía formal o parcialmente de la economía sumergida. En este sentido, estas entidades poseen mucha mejor información sobre sus clientes que las autoridades fiscales: el *paper* constata que en el banco griego estudiado los autónomos gastan casi el 80 % de su renta declarada en devolver préstamos. En base a los créditos concedidos a las familias en un banco importante de Grecia, el artículo es capaz de estimar la magnitud de la renta no declarada, así como la distribución de esta última entre las distintas actividades económicas del país.

Como era de esperar, Artavanis, Morse y Tsoutoura encuentran altas tasas de evasión fiscal en las profesiones reguladas, como abogacía, medicina o medios de comunicación, que alcanzan entre el 43 % y el 45 % en el caso de los profesionales liberales y autónomos, en comparación con los trabajadores con nómina que no pueden ocultar su renta. Estos gigantescos índices tienen importantes repercusiones en la política fiscal griega. El afloramiento de esos ingresos sumergidos por sí solos generarían ingresos fiscales que reducirían en casi un tercio el déficit fiscal griego. Sin embargo, los autores no son demasiado optimistas sobre la voluntad de los poderes legislativo y ejecutivo

de reducir las exorbitantes tasas de evasión. Los autores muestran cómo el 80 % de los parlamentarios griegos provienen precisamente de las seis actividades con mayores tasas de ocultación de ingresos y evasión fiscal. Esto hace patente que los incentivos para mejorar el sistema impositivo entre los políticos griegos son muy escasos.

6. LA PERSISTENCIA DEL PRIVILEGIO A MUY LARGO PLAZO

- **Publicación:** «Intergenerational Mobility in the Very Long Run: Florence 1427-2011», Temi di Discussione, Banco de Italia, abril de 2016. Descargable desde el siguiente enlace: <http://bit.ly/28Ksvuj>
- **Guglielmo Barone** y **Sauro Mocetti** son economistas del Banco de Italia.

LA IDEA

Resumen: Cruzando la información del famoso catastro de la ciudad de Florencia de 1427 con datos actuales, se demuestra que existe una sorprendente persistencia del estatus socio-económico, el ingreso y la riqueza a lo largo de varios siglos.

El estudio de la movilidad intergeneracional a muy largo plazo se está convirtiendo en uno de los campos de estudio más dinámicos de la Economía. Gracias a la digitalización de grandes bases de datos actuales y del pasado está siendo posible analizar la evolución a largo plazo de la movilidad generacional en base a la persistencia de ciertos apellidos entre las ocupaciones y profesiones de más prestigio en cada momento histórico. Esta literatura concluye que las tasas de movilidad social a lo largo del tiempo son extraordinariamente bajas, incluso para los países europeos donde se asume que ha sido y es mayor. *Shocks* considerables para la estructura social como pueden ser la industrialización, la urbanización, la extensión de la educación universal, el crecimiento económico generalizado o las grandes guerras no han generado estructuras socioeconómicas más porosas o no han sido capaces de socavar las ventajas de ciertos grupos privilegiados al inicio del proceso de desarrollo. Estos resultados, en cierta medida, son compatibles con las afirmaciones de Picketty de que se produjo una erosión en términos absolutos de la riqueza del 1 % más rico entre las dos guerras mundiales. Los resultados sugieren una enorme permanencia de las posiciones de los varios grupos sociales, sin que esto sea incompatible con una mejora relativa de los que están en la parte inferior o media de la estructura social respecto a los que están arriba.

En este artículo, dos economistas italianos analizan la continuidad de ciertos apellidos entre los mayores contribuyentes de Florencia en 1427 y en 2011. Sin que en realidad sean capaces de identificar linajes familiares, encuentran en las listas de los mayores contribuyentes una gran persistencia de apellidos. Los antepasados de los banqueros, abogados y empresarios de la Florencia actual ya ocupaban posiciones de prestigio en el siglo xv, como las de abogado, miembro del gremio de zapateros o del de la lana o de la seda, cuyos ingresos y riqueza siempre estaban por encima de la media.

En otro ejercicio estadístico, miran las correlaciones entre ingresos y riqueza en 2011 y la riqueza asumida en 1427 (conectando contribuyentes a través del apellido). En este caso, vuelve a aparecer una importante repetición a lo largo de seis siglos, de forma que unos mayores ingresos y riqueza asociados a un apellido en 1427 permiten predecir mayores ingresos y riqueza en 2011. Los autores sugieren varias explicaciones. Una es la existencia de restricciones a la entrada de nuevos profesionales en las ocupaciones de más prestigio y renta. La segunda, no incompatible con la primera, estaría relacionada con la relativa novedad del proceso de desarrollo, con sólo las tres o cuatro últimas generaciones

afectadas por la aparición de mayores oportunidades, por lo que la persistencia del privilegio sólo se habría podido empezar a diluir recientemente y aún estaríamos observando una estructura social marcada por el período previo a la industrialización.

Los hallazgos son, en gran medida, descorazonadores. Sin embargo, merecen un escrutinio más detallado de la evidencia histórica aportada. Aunque el estudio es muy relevante por la gran calidad de los datos aportados, la espectacularidad de los resultados esconde enormes problemas técnicos a la hora de asignar antepasados a los contribuyentes actuales. Además, Florencia podría no ser una ciudad representativa de los procesos de cambio social típicos de las ciudades más dinámicas de Italia.

ODLI. N.º 39, Junio 2016

1. COMPETENCIA DE CENTROS PRIVADOS PARA MEJORAR LA SANIDAD PÚBLICA

- Autores: Zack Cooper, Stephen Gibbons y Matthew Skellern.
- Comentario: Xavier Martínez-Giralt.

LIBROS

- **Bancos centrales y política económica:** *The Only Game in Town: Central Banks, Instability, and Avoiding the Next Collapse*, de Mohamed El-Erian.
- **Redes sociales y política:** *Political Turbulence: How Social Media Shape Collective Action*, de Helen Margetts, Peter John, Scott Hale y Taha Yasseri.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El FMI ante la próxima crisis global

- Autor: Robert Khan.

2. La integración europea reduce las desigualdades en los países

- Autor: Danko Tarabar

3. Rendimiento de las empresas y desigualdad

- Autores: Jason Furman y Peter Orszag.

ODLI. N.º 38, Mayo 2016

1. PRODUCCIÓN REAL FRENTE A POTENCIAL DESPUÉS DE UNA RECESIÓN

- Autores: Robert Martin, Teyanna Munyan y Beth Anne Wilson.
- Comentario: Esteban Nicolini.

LIBROS

- **La ciencia económica al mando:** *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science* («Las leyes de la Economía. Aciertos y errores de una ciencia en entredicho»), de Dani Rodrik.
- **Evolución:** *The Evolution of Everything: How New Ideas Emerge* («La evolución del Todo: Cómo surgen las ideas»), de Matt Ridley.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Ante catástrofes naturales, los datos de las redes resultan útiles

- Autores: Yury Kryvasheyev, Haohui Chen, Nick Obradovich, Esteban Moro, Pascal Van Hentenryck y James Fowler.

2. Más vida social, más longevidad

- Autores: Yang Claire Yang, Courtney Boen, Karen Gerken, Kristen Schorpp, Kathleen Mullan Harris y Ting Li.

3. ¿La prosperidad no nos hace más felices?

- Autores: Stephen T. Ziliak y Samuel Barbour.

ODLI. N.º 37, Abril 2016

1. ÉXITO DE LA LEGISLACIÓN: SÓLO SI CAMBIA LAS CREENCIAS

- Autor: Kaushik Basu.
- Comentario: Benito Arruñada.

LIBROS

- **Innovación, salarios y riqueza:** *Learning By Doing: The Real Connection between Innovation, Wages and Wealth* («Aprender haciendo: la verdadera conexión entre innovación, salarios y riqueza»), de James Bessen.

- **Predecir:** *Superforecasting: The Art and Science of Prediction* («Superpredicción: el arte y la ciencia de la predicción»), de Philip E. Tetlock y Dan Gardner.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Las leyes mejoran el gobierno corporativo

- Autores: Suman Banerjee, Mark Humphrey-Jenner y Vikram Nanda.

2. Online y offline: las protestas sociales en la era de Internet

- Autores: Zachary C. Steinert-Threlkeld, Delia Mocanu, Alessandro Vespignani y James Fowler.

3. Los mercados estimulan la responsabilidad social

- Autores: Björn Bart-ling, Roberto A. Weber y Lan Yao.

ODLI. N.º 36, Marzo 2016

1. EDUCACIÓN EN LÍNEA: CÓMO MATERIALIZAR SU GRAN POTENCIAL

- Autores: Michael S. McPherson y Lawrence S. Bacow.
- Comentario: Andrés Hervás Drane.

LIBROS

- **Euro y crisis.** *Europe's Orphan: The Future of the Euro and the Politics of Debt* («El huérfano de Europa: El futuro del euro y la política de la deuda»), de Martin Sandbu.
- **Guerra y tecnología.** *Future War* («La guerra del futuro»), de Christopher Coker.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La necesaria revolución en las estadísticas nacionales

- Autor: Charles Bean.

2. Pertener al euro acrecienta el deseo de redistribución

- Autores: Joan Costa-i-Font y Frank Cowell.

3. Desigualdad y educación: la curva del Gran Gatsby

- Autores: John Jerrim y Lindsey Macmillan.

ODLI. N.º 35, Febrero 2016

1. EL DESARROLLO, A TRAVÉS DE UN BLOQUE DE EDIFICIOS DE NUEVA YORK

- Autores: William Easterly, Laura Freschi y Steven Pennings.
- Comentario: Francisco Herreros Vázquez.

LIBROS

- **Desigualdad.** *Saving Capitalism: For The Many Not The Few* («Salvar al capitalismo: para los más, no para los pocos»), de Robert B. Reich.
- **El problema no es la desigualdad.** *On Inequality* («Sobre la desigualdad»), de Harry G. Frankfurt.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Grandes crisis financieras y polarización política

- Autores: Manuel Funk, Moritz Schularick y Christoph Trebesch.

2. El envejecimiento en Europa frena las reformas estructurales

- Autores: Carlo Favera y Vincenzo Galasso.

3. Las limitaciones de los estímulos psicológicos

- Autores: Hunt Allcott y Judd B. Kessler.